

Міністерство освіти і науки України  
Хмельницький національний університет  
Академія економічних наук України  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова  
Економічний університет в Братиславі, Словаччина  
Академічне товариство імені М. Балудянського, м. Кошице, Словаччина

## **МАТЕРІАЛИ**

II Міжнародної науково-практичної конференції

### **«МЕХАНІЗМИ, СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА»**

8-10 жовтня 2015 року  
Хмельницький

УДК 330.342  
ББК 66.01  
М 33

Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика / Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (8-10 жовтня 2015 р., м. Хмельницький - Яремче). – Хмельницький: ФО-П Сторожук О.В., 2015. – 284 с.

**ISBN 978-617-7143-23-8**

Видання містить матеріали доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика», що відбулася 8-10 жовтня 2015 р. у м. Хмельницький та Яремче. Із надісланих матеріалів редакційним комітетом конференції до друку рекомендовано 123 тези доповідей від авторів із 57 установ, організацій, компаній та вищих навчальних закладів України та зарубіжжя. Набір здійснено з готових оригіналів-макетів, які були надані авторами доповідей в електронному вигляді. Відповідальність за зміст окремих публікацій, їх орфографію та якість рисунків несуть автори тез.

**Редакційний комітет конференції:**

**Відповідальний редактор:**

**Завгородня Тетяна Павлівна** - завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор.

**Члени редакційного комітету:**

**Григорук Павло Михайлович** – професор кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України;

**Хруц Ніла Анатоліївна**, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України;

**Більовський Костянтин Едуардович** – доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, кандидат економічних наук, доцент;

**Горбатюк Катерина Володимирівна** – доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, кандидат економічних наук, доцент;

**Овчиннікова Олена Русланівна** – доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, кандидат економічних наук, доцент.

**Технічний секретар редакційного комітету:**

**Куликов Олексій Олександрович** – інженер I категорії кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету, магістр.

**ISBN 978-617-7143-23-8**

**ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ, НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ  
УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СПІВРОБІТНИКИ ЯКИХ  
БЕРУТЬ УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ**

1. Академія муніципального управління, м. Київ
2. Бердянський державний педагогічний університет
3. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
4. Волинський інститут економіки та менеджменту, м. Луцьк
5. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
6. ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», м. Івано-Франківськ
7. ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
8. ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпропетровськ
9. ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ
10. Донецький національний технічний університет
11. Донецький національний університет
12. Економічний університет в Братиславі (Словаччина)
13. Закарпатська обласна державна адміністрація
14. Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
15. Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
16. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Пуги НАН України, м. Київ
17. Київський національний торговельно-економічний університет
18. Київський національний університет імені Тараса Шевченка
19. Криворізький національний університет
20. Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи
21. Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ
22. Національний дослідний університет Вища школа економіки, м. Санкт-Петербург (Російська Федерація)
23. Національний авіаційний університет, м. Київ
24. Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний університет»
25. Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
26. Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне
27. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь
28. Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ
29. Національний університет «Львівська політехніка»

30. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
31. Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова
32. Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
33. Одеський національний економічний університет
34. Одеський національний морський університет
35. Одеський національний політехнічний університет
36. Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
37. ПАТ «Український нафтогазовий інститут», м. Київ
38. Полтавський університет економіки і торгівлі
39. Російський економічний університет імені Г.В. Плеханова, м. Санкт-Петербург (Російська Федерація)
40. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк
41. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
42. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
43. Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні», м. Київ
44. Уманський національний університет садівництва
45. Університет «Синергія», м. Москва (Російська Федерація)
46. Фірма «Контур Автоматизація», м. Москва (Російська Федерація)
47. Харківський національний університет будівництва та архітектури
48. Херсонський державний університет
49. Херсонський національний технічний університет
50. Хмельницький економічний університет
51. Хмельницький національний університет
52. Хмельницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету
53. Хмельницький університет управління та права
54. Черкаський державний технологічний університет
55. Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
56. Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
57. Чернігівський національний технологічний університет

# 1. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

*Більовська Г. С.*

*Хмельницький національний університет,  
магістр з економічної кібернетики*

## ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У ринковій економіці прибуток є не лише головним орієнтиром ефективності діяльності підприємства, а й одним із основних джерел його розвитку, особливо в умовах кризових явищ в економіці держави, коли кредитні ресурси для господарського суб'єкта стають недоступними або занадто дорогими. Саме тому в сучасних економічних умовах моделювання процесу формування та оптимізації прибутку стає першочерговим завданням для підприємства, головною метою його виробничої діяльності.

Під моделлю управління прибутком розуміють сукупність взаємопов'язаних функціонально організаційних блоків, що пов'язані із вирішенням конкретних завдань, а також сукупність фінансово-математичних методів, які формують методологічну основу узгодження окремих блоків моделі [1, с.91].

Одним із найбільш широко використовуваних методів моделювання прибутку підприємства є побудова багатофакторних регресійних моделей прибутку підприємства [2, с. 40].

Під оптимізацією прибутку розуміють розробку стратегії на систематичне збільшення прибутку та мінімізацію витрат. Оптимізація прибутку підприємства здійснюється на основі економіко-математичних моделей процесу формування прибутку.

Одним із найпростіших методів оптимізації нелінійних функцій з обмеженнями загального вигляду є комплексний метод Бокса [3, с. 127]. Згідно із даним методом для оптимізації функції  $n$  змінних  $f(x)$  у  $n$ -вимірному просторі будують багатогранники (комплекси) із  $q > n+1$  вершинами. Він є відносно простим і надійним у роботі, використовуючи на кожному кроці лише інформацію про цільову функцію і обмеження. Однак якщо цільова функція ввігнута або ділянка обмежень не опукла, пошук цим методом може закінчитися невдачею.

Іншим поширеним методом оптимізації нелінійних функцій з обмеженнями є метод штрафних функцій [3, с. 128], основна ідея якого полягає у перетворенні задачі максимізації функції прибутку з обмеженнями на відповідну задачу пошуку максимуму функції без обмежень. Таке перетворення здійснюється шляхом додавання до цільової функції штрафної функції  $p(x)$ , яка при порушенні обмежень «штрафуватиме» цільову функцію, зменшуючи її значення. Даний метод оптимізації є дуже складним при використанні на практиці. Він потребує кваліфікованого супроводу при розв'язанні поставленої задачі, оскільки при недиференційованості цільової функції дозволяє отримати локальний оптимум [3, с. 128].

Генетичний алгоритм використовує у процесі пошуку оптимального рішення аналог механізму генетичного наслідування та природного добру. Головною його перевагою є відсутність вимог диференційованості та неперервності до поставленої задачі. Даний метод не оперує із значеннями факторів, обробляючи їх закодовану форму, здійснює пошук рішення, починаючи із деякої популяції початкових точок, а не з єдиної точки, використовує лише цільову функцію для пошуку рішення, а також використовує імовірнісні, а не детерміновані правила вибору. Усе це призводить до стійкості генетичного алгоритму і його незаперечних переваг над іншими методами [3, с.129].

Таким чином, складність задачі оптимізації прибутку підприємства значною мірою залежить від виду цільової функції та обмежень поставленого завдання. І якщо при лінійній моделі отримання прибутку завдання її оптимізації може бути вирішене досить просто, то при нелінійних залежностях факторів у моделі дане завдання значно ускладнюється, оскільки не існує універсального методу оптимізації для усіх видів нелінійних функцій. Найбільш універсальним у даному випадку виявляється генетичний алгоритм, який при достатньому володінні мовами програмування дозволяє досить просто організувати алгоритм пошуку екстремуму для будь-якої цільової функції, передбачивши при цьому перевірку навіть неформалізованих обмежень.

### **Література:**

1. Юрчишена Л.В. Моделювання прибутку на підприємстві/ Л.В. Юрчишена//Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-2011.-№2,Т.3.-с. 88-93.
2. Рязанцева В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства/ В. Рязанцева//Статистика України.-2007.-№1.-с. 40-43.

3. Синицький А.А. Аналіз методів побудови загальної математичної моделі оптимізації прибутку підприємства/ А.А. Синицький//Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-2008.-№6,Т.3.-с. 148-151.

***Духа М. В.***

*Хмельницький національний університет,  
професор кафедри економіки підприємства і підприємництва,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: ПРОГНОЗ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ**

У національній економіці, як і в будь-якій динамічній системі, подія або дія спричинює позитивні або негативні наслідки. Однак можливо й необхідно нейтралізувати або звести негативний вплив до мінімуму, якщо вчасно внести відповідні корективи в управлінсько-господарські рішення щодо змісту й характеру соціальної, демографічної, економічної, структурної, техніко-технологічної, інвестиційно-інноваційної, грошово-кредитної, валютної, митної та іншої політики держави з метою активізації соціально-економічного розвитку країни.

Вирішення проблем сьогодення України є визначальними для її подальшого соціально-економічного розвитку. Теперішньому стану речей передували події та тенденції, які обумовили нинішню ситуацію. Політичні протистояння, соціально-економічні проблеми були індикаторами загроз, які, на жаль, не вирішувались. Населення країни, окремі представники громадськості висловлювали свої невдоволення різними аспектами життєдіяльності в Україні, апелювали до влади в різні часи незалежної України щодо необхідності вирішення питань економічного, соціального, політико-правового характеру, проте не були почутими.

Сьогодні вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, падає ВВП, відбувається скорочення обсягів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, знижуються обсяги освоєння капітальних інвестицій тощо.

Значимо, що діючий Кабінет Міністрів України розробив прогностичні сценарії розвитку України на 2015–2017 рр. [2], які важко

назвати оптимістичними. У той же час, експертні прогнози основних макроекономічних показників, які висловлюються через засоби масової інформації, різняться в залежності від умов, які моделюються експертами.

На нашу думку, на державному рівні необхідно дієвіше впроваджувати декларовані реформи. Їх втілення має давати позитивні результати. Проанонсовані реформи поки що носять декларативний характер. Думка про те, що по всіх напрямках реформування національної економіки й соціальної сфери потрібні значні фінансові ресурси є, на нашу думку, міфом. За умов політичної волі, ефективних державних рішень, реалізації стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку (див. детальніше [1]) можна досягти позитивних результатів макроекономічного розвитку.

Насамперед, необхідно змінити наведені нижче інерційні негативні реалії, які перешкоджають розвитку України: 1) більшість чиновників на всіх рівнях продовжують працювати неефективно (продовжують брати участь у «відкатах» тощо або не діють тоді, коли повинні), у межах своїх повноважень не створюють умови розвитку, а, навпаки, гальмують його; 2) очікувальну позицію та прагнення більшості змінити інших/усіх, не змінюючись самому, тобто згідно принципу: «нехай живуть по новому, чесно – всі, а я – пізніше, можливо, приєднаюсь»; 3) зловживання монопольним становищем та нав'язування корисливих, корпоративних позицій державі, лобювання власних інтересів на державному рівні (через прийняття потрібних законів у ВРУ, через прийняті Постанови КМУ, через призначення «потрібних людей» керівниками (менеджерами) підприємств державного сектору тощо).

Для покращення макроекономічної ситуації в Україні необхідно здійснити системні реформи в усіх секторах національної економіки, активізувати соціально-економічний розвиток України. Забезпечення економічного зростання має ґрунтуватися на широкомасштабній модернізації економіки та реформуванні системи задоволення соціальних потреб. Найбільш важливими передумовами розвитку України є закінчення військових дій на Донбасі, відновлення в регіоні, а також боротьба з корупцією і розкраданням.

Держава має створити належні умови ведення бізнесу, що стане основою створення робочих місць, розвитку економіки, впровадження нових технологій, забезпечення конкурентоспроможності; прибрати корупційні схеми та ефективно управляти коштами державного бюджету.



### **Література:**

1. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: стан, проблеми, перспективи : [монографія] / М. В. Диха. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.

2. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Каб. Міністрів України : від 27.08. 2014 р. № 404. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-п>.

***Жерліцин Д. М.***

*Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій,  
завідувач кафедри банківської справи  
доктор економічних наук, доцент*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ІНВЕСТИЦІЙНИХ АКТИВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ**

Страхова компанія як суб'єкт підприємництва діє на свій страх і ризик при цьому визначає інвестиційні пріоритети і розробляє стратегію управління інвестиційними активами в основі якої закладається головна фінансова мета та індивідуальні задачі функціонування і розвитку. Розглянемо специфіку реалізації відповідних стратегій окремими страховими компаніями України. При цьому проаналізуємо діяльність деяких страхових компаній України, що представляють репрезентативну вибірку за рівнем капіталу та активів у наступних групах: великі, середні та малі страхові компанії, що пов'язані зі страхуванням життя; великі, середні та малі страхові компанії, що пов'язані ризиковими видами страхування.

Як показав аналіз фінансових результатів діяльності страхових компаній за останні три роки [1] існують стійкі індивідуальні особливості при виборі стратегії формування портфеля інвестиційних активів для вказаних груп страхових компаній.

Так за обраною стратегією формування інвестованих активів страхові компанії України поділяються на ті, які віддають перевагу довгостроковим фінансовим інвестиціям, і такі – в активах яких переважають грошові кошти і поточні фінансові інвестиції. Інвестиції в нерухомість практично не використовуються, за винятком (для

обраної вибірки) страхової компанії "PSU Україна страхування життя", де цей показник складає менше 2% активів.

Як випливає з суті діяльності страхових компаній, пов'язаних із страхуванням життя, їх інвестиційна активність повинна бути вищою, ніж для страхових компаній інших груп. Так для поточних і довгострокових фінансових інвестицій великих страхових компаній України, що пов'язані зі страхуванням життя, спостерігаються значні розміри високоліквідних активів. Наприклад, страхова компанія "Оранта-життя" більше 90% активів розміщують на короткостроковому і середньостроковому ринку фінансових інвестицій. Великі страховики у сфері ризикового страхування також віддають перевагу стратегії, що пов'язана зі значною питомою вагою короткострокових активів, хоча у менших обсягах. Зокрема, для СК "АХА Страхування" питома вага короткострокових фінансових інвестицій складає 46-55%.

Для середніх і малих страхових компаній стратегія управління портфелем інвестиційних активів по рівню їх ліквідності розподілені в граничних межах. Так, для СК "Європейський страховий альянс" і СК "Український страховий стандарт" питома вага високоліквідних грошових коштів і їх еквівалентів, а також довгострокових інвестицій приблизно складається на рівні 30% активів. Тобто ці страхові компанії виступають пасивними інвестиційними агентами на короткостроковому фінансовому ринку.

Ефективність реалізації вибраних стратегій при формуванні портфеля інвестиційних активів страховими компаніями України можна оцінити показниками прибутковості та ліквідності. При цьому практично для усіх, з розглянутих у межах визначеної вибірки, вітчизняних страхових компаній операційна діяльність за останні роки була збитковою (значення рентабельності операційної діяльності від'ємна). Проте, чистий фінансовий результат, який оцінюється рентабельністю активів, був позитивний (за виключенням АСК "ІНГО Україна" і НАСК "Оранта"). Вказані дані є доказом твердження про те, що саме страхова діяльність є визначальний при формуванні конкурентних переваг вітчизняними страховими компаніями, а інвестиційна стратегія обмежується нормативно-правовими вимогами та тенденціями розвитку фінансового ринку України та світу.

Найбільший приріст рентабельності власного капіталу за рахунок реалізації обраної стратегії управління портфелем інвестиційних активів страхової компанії проявляється для підприємств, що пов'язані з операціями по страхуванню життя. До того ж, середні і дрібні страхові компанії, за рахунок реалізації короткострокової стратегії управління інвестиційним портфелем,

забезпечують додаткове зростання прибутковості зі збереженням достатнього рівня поточний ліквідності.

Таким чином, специфіка реалізації стратегії управління інвестиційними активами страхових компаній України є доволі консервативною та визначається єдиними тенденціями розвитку страхового ринку у взаємозв'язку з динамікою фінансового ринку України та світу.

### **Література:**

1. Бази даних фінансової звітності підприємств України : Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/>

### ***Кардаш О. Л.***

*Національний університет водного господарства та природокористування,  
доцент кафедри економічної кібернетики,  
кандидат економічних наук*

## **ОЦІНКА РІВНЯ ІНДЕКСУ СПОЖИВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ**

З позицій розвитку суспільства, продовольче споживання є однією з передумов відтворення і ефективного використання трудових ресурсів. Для оцінки рівня індексу споживання продуктів харчування проведено дослідження рівня споживання десяти основних продуктів харчування населенням України та здійснено його співставлення із раціональними нормами споживання.

Аналіз статистичних даних свідчить, що наявний стан продовольчого споживання в Україні можна охарактеризувати як загрозливий для життєзабезпечення населення країни. На протязі 2010-2014 рр. спостерігалось відставання фактичного споживання від раціонального з п'яти найважливіших видів продуктів харчування: м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молочні продукти; риба і рибопродукти; овочі та баштанні продовольчі культури; плоди, ягоди та виноград. За п'яти іншими продовольчими групами фактичне споживання було на рівні раціональних норм чи перевищувало їх.

В якості характеристики міри задоволення потреб населення в основних продуктах харчування автором запропоновано використати індекс споживання продуктів харчування, який є відношенням між фактичним і раціональним рівнями продовольчого споживання.

Оптимальною ми вважаємо ситуацію, коли фактичне споживання продуктів харчування особою відповідає раціональній нормі споживання, тобто індекс споживання дорівнює одиниці. У випадку перевищення рівня споживання раціональних норм, значення індексу споживання буде більшим одиниці.

Знайдені значення індексів споживання по кожній групі продуктів харчування вказують на недостатній рівень продовольчого споживання на даний час в Україні. Особливо загрозливе становище склалося у сфері споживання продуктів тваринництва, як основних носіїв білків, насамперед молочних продуктів, м'яса та рибних продуктів (індекси споживання не перевищують 0,57; 0,68 та 0,88 відповідно). Значення індексів достатності споживання за продовольчими групами олія, хлібні продукти та картопля є свідченням незбалансованості харчування населення.

Результати дослідження споживання продуктів харчування у домогосподарствах з різною кількістю дітей дають підстави стверджувати про значну залежність змін в структурі споживання домогосподарства від кількості дітей у його складі. В той час, як споживання більшості продуктів харчування у домогосподарствах з однією дитиною чи двома дітьми перевищує або дорівнює середньому рівню споживання в Україні, то споживання у домогосподарствах з чотирма дітьми і більше значно нижче від середнього рівня і набагато нижче від раціональних норм споживання.

Споживання практично усіх продуктів харчування однією особою в багатодітних домогосподарствах є значно нижчим, ніж в однодітних: риби і рибопродуктів, м'яса і м'ясопродуктів, плодів, ягід та винограду, яєць, овочів та баштанних продовольчих культур. Разом з тим середньодушове споживання картоплі, хліба і хлібопродуктів та молока і молочних продуктів в домогосподарствах, які виховують чотирьох і більше дітей, було вище, ніж в однодітних. Варто відзначити, що отримані результати аналізу ще раз підтверджують необхідність послідовної комплексної державної політики в галузі харчування, спрямованої на забезпечення малозабезпечених верств населення повноцінним, раціональним харчуванням.

Розраховані значення індексу споживання продуктів харчування вказують на неналежний рівень достатності споживання, оскільки протягом 2008-2012 рр. не було досягнуто оптимального рівня. Можна стверджувати, що забезпечення населенням власних енергетичних потреб відбувається за рахунок економічно доступних продуктів, при цьому порушується баланс харчування.

### **Література:**

1. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету міністрів України від 14.04.2000 № 656. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>.
2. Ризики світової продовольчої кризи та виклики для України. Аналітична записка. — [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/401/>.
3. Україна у цифрах 2013: Статистичний збірник / Відповідальний за випуск О.Е. Остапчук / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 260 с.

### ***Мороз Л. І.***

*Національний університет «Львівська політехніка»,  
доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування,  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, доцент*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ЗАДАЧІ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ**

На сучасному етапі розвитку виробництва найбільш практичне застосування мають в основному облікові та оціночні завдання. Їх реалізація дозволяє здійснювати більш глибокий аналіз фактичного стану виробництва з випуску продукції заданої якості.

При цьому особливу увагу необхідно звернути на методи аналізу та оцінки витрат на якість, методи функціонально-вартісного аналізу, статистичні методи, методи проведення досліджень, а також особлива увага повинна приділятися підготовці фахівців в області збору та аналізу всіх видів інформації про стан технологічних процесів, що впливають на якість продукції [1, 2].

Економіко-математичне моделювання дає можливість встановити для конкретної продукції оптимальний рівень якості та встановити його зв'язок з економічними показниками, які відносяться до особливої групи показників, що відображають витрати на утримання та експлуатацію продукції.

У практиці аналізу, обліку та оцінки якості промислової продукції до основних показників доцільно віднести: індекси і рівні дефектності виробів, витрати на усунення дефектів продукції, що

характеризують фактичну вартість робіт з відновлення дефектів і компенсації збитків за прийнятими від замовника (покупця) рекламаціями за аналізований звітний період.

Рівень якості продукції виступає відносною характеристикою, а індекс якості продукції є узагальнюючим показником оцінки середнього рівня якості різномірної продукції, за умови, що кожен вид продукції має основний показник, що найбільш повно відображає властивості даного виробу. Удосконалення робіт в галузі управління та підвищення якості продукції повинно проводитися за всіма аспектами, починаючи від стратегії та обраної концепції, форм і методів організації, і до їх впровадження та ефективної реалізації у всіх галузях. У сучасних умовах гнучкого інтегрованого виробництва проблема якості стає комплексною науково-технічною та соціально-економічною проблемою, тому завдання економістів полягає у визначенні економічно раціональних меж доцільного рівня показників якості з метою збалансування результатів виробництва з результатами їх використання у сфері експлуатації виробів.

Окреме місце у дослідженні проблем управління якістю продукції належить питанням вимірювання трудових витрат і результатів роботи персоналу підприємства. Так, якість праці робітників характеризує показник рівня здачі продукції з першого пред'явлення, а оцінка досягнутого рівня якості є основою для їх морального і матеріального стимулювання. Визначення показника якості праці дає уявлення про ступінь наближення досягнутої величини до еталонного значення, прийнятого за одиницю з прив'язкою до бальної оцінки якості праці. Ці дані використовуються підрозділами підприємства при нарахуванні заробітної плати робітникам.

Керівництво підприємства і його персонал, задіяні у системі управління якістю продукції, цікавить величина витрат, пов'язаних із створенням та використанням продукції певної якості. Визначення витрат на якість - складна, багатопланова задача, яка охоплює витрати всіх рівнів управління і етапи життєвого циклу виробів.

Автором проведено аналіз, узагальнення та систематизація складових управління якістю продукції, в результаті чого представлений методологічний інструментарій та економіко-математичні моделі локальних завдань оцінки виробничих процесів з регенерацією (відновленням) [3], залежності яких дозволяють отримати більш достовірні дані про витрати виробництва на будь-яких операціях технологічного процесу, і дають можливість оцінити якість продукції і якість праці персоналу підприємства.

### **Література.**

1. Пешкова Е.П. Маркетинговий аналіз в діяльності фірми /Е.П. Пешкова // Монографія – М.: «Ось-89». – 1998. – 80 с.

2. Мороз Л.І. Аналіз збуту продукції як складова маркетингової логістики / Л.І. Мороз // Матеріали IV-ої Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». - Львів. – Вид-во НУ ЛП. – 2002. – С. 253-254.

3. Мороз Л.И. Математический инструментарий кадрового менеджмента в системе управления качеством продукции / Л.И. Мороз // Global International Scientific Analytical. Collective monograph «The Power and Freedom in the Structure of Global Trends of Development of Economical and Legal Systems and Management Techniques». – London, 2014. – PP. 35-39.

### ***Проскурович О. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри АСМЕ, кандидат економічних наук, доцент,*

### ***Басс А. Ю.***

*Хмельницький національний університет, аспірант*

## **МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УЗАГАЛЬНЮЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Однією з найбільш актуальних проблем розвитку сучасних підприємств є визначення шляхів підвищення їх ефективності. Перспективними дослідженнями у цьому напрямі є визначення та аналіз факторів, що впливають на цей показник. Для досягнення цієї мети можна використати сучасний апарат економіко-математичного моделювання, у тому числі регресійного аналізу.

Вагомий внесок у дослідження проблеми підвищення ефективності підприємств зробили праці таких провідних вітчизняних учених, як В. Андрійчук [4], О. Бужина [1], Т. Голубєва [2], І. Охріменко [1], Я. Ларіна [3], О. Мальцева [2], О. Демченко [4]. Незважаючи на достатню кількість публікацій, рівень застосування апарату економіко-математичного моделювання при визначенні перспективних напрямів підвищення ефективності підприємств на

мікрорівні досліджені недостатньо, що зумовлює актуальність цього дослідження.

Розглянемо вплив окремих факторів на ефективність діяльності, для цього використаємо лінійну множинну регресію. В якості результативного показника економічної ефективності функціонування використаємо рівень рентабельності підприємств. Регресійна модель описує об'єктивно існуючі між явищами кореляційні зв'язки. За своїм характером кореляційні зв'язки надзвичайно складні та різноманітні. В одних випадках результат ( $y$ ) зі зміною фактору ( $x_i$ ) зростає чи зменшується рівномірно, в інших – нерівномірно. Іноді зростання може відбуватися із зменшенням, і навпаки. Простежити всі ці взаємозв'язки і встановити точний функціональний вид практично неможливо. А тому при виборі типу функції йдеться лише про апроксимацію відносно простими функціями незрівнянно більш складних за своєю природою взаємозв'язків. На практиці перевагу віддають лінійним моделям.

Такий підхід, безперечно, містить у собі певну умовність, оскільки передбачає однаковий характер зв'язку з усіма факторами. Проте використання надто складних функцій неминуче призводить до збільшення кількості параметрів, а отже, зменшує точність вимірювання та ускладнює інтерпретацію результатів. При обґрунтуванні типу функції слід враховувати й той факт, що межі варіації корельованих ознак у конкретних умовах простору і часу, у конкретній сукупності значно вужчі за їх можливі значення, і в цих межах варіації навіть лінійна функція може задовільно апроксимувати зв'язок.

Перспективним підходом слід визнати виявлення незалежних узагальнених факторних показників методами багатовимірного статистичного аналізу на основі статистичних рівнянь залежностей [3].

Аналіз системи факторів, що чинять прямий вплив на рівень рентабельності, дозволив зробити попередній відбір, на нашу думку, найголовніших факторів, що здійснюють прямий вплив на рівень рентабельності: продуктивність праці, вартість основних засобів, коефіцієнт зносу, машиновіддача, фондівіддача, фондоозброєність, витрати на реалізовану продукцію

Серед п'яти побудованих моделей, які є адекватними як за критерієм Фішера так і за високим значенням коефіцієнта детермінації найкращою моделлю можна вважати п'яти-факторну модель.

Підсумовуючи результати дослідження, слід відзначити, що розглянутий спосіб може бути використаний для оцінювання впливу зазначених вище факторів на рентабельність на рівні підприємства.



Залежно від величини впливу, що характеризується абсолютними величинами коефіцієнтів моделі, доцільно визначати основні пріоритети при розробці виробничих програм забезпечення ефективності діяльності. Подальшого вивчення потребує оцінка взаємозалежності змінних економіко-математичної моделі дослідження ефективності діяльності, побудованої на основі лінійної регресії.

### **Література:**

1. Бужин О.А. Оперативне визначення динаміки рентабельності та собівартості продукції тваринництва, складових конкурентоспроможності в умовах ринку / О.А. Бужин // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 71–75.

2. Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубєва, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 66–71.

3. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.

4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. КНЕУ, 2002. – 624 с. –

Режим доступу:<http://studentbooks.com.ua/content/view>.

### ***Проскурович О. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри АСМЕ, кандидат економічних наук, доцент,*

### ***Ястремський М. М.***

*Хмельницький національний університет, магістр*

## **МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах досить важливою є оцінка результативності діяльності підприємства. Ускладнення соціально-економічних процесів на будь-якому рівні виробничо-господарських систем спричиняють необхідність розробки нових механізмів адаптації та досягнення економічних результатів як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі. Отже, розробці практично придатного аналітичного інструментарію управління вітчизняними підприємствами і присвячений матеріал у цій науковій роботі.

Останнім часом в Україні здобувають розповсюдження новітні методики та системи управління, які стосуються впровадження бізнес-моделювання на певних інформаційних платформах, BSC-планування, поширення інструментарію управління вартістю бізнесу тощо. Визнаючи прогресивність цих підходів, методів і моделей, варто відзначити відсутність вітчизняних аналогічних розробок у використанні світового досвіду управління підприємствами, існування значного розриву між вітчизняною наукою та практикою господарської діяльності.

Сьогодні апарат економічних розрахунків у переважній більшості має функціональну обмеженість, тобто переважна більшість бізнес-розрахунків має порівняно невелику кількість алгоритмів інтеграції, базується на використанні специфічних показників. При цьому відсутні математичні алгоритми перерахунку якості сформованої структури капіталу підприємства у його ринкову вартість для споживача. Безпосереднє визначення розміру витрат, технічних параметрів обладнання, як правило, відносяться до компетенції технічних служб на вітчизняних підприємствах, а економічні підрозділи беруть ці параметри до уваги у вигляді обмеженої кількості вартісних індикаторів. Саме тому, досить часто на українських підприємствах спостерігається ситуація недостатньо повного обґрунтування проектів придбання тих чи інших верстатів, технологічних ліній, відкриття філій тощо[1].

У економічній науці проблема визначення економічних результатів міститься у ключових гіпотезах усіх наукових досліджень, саме на удосконалення вміння людини досягати кращих економічних результатів, за існування певної системи умов чи обмежень[2].

Дослідження існуючих теоретичних підходів до визначення поняття «результативність» дало змогу визначити певні напрями, що ґрунтуються на провідних думках зазначених визначень, а також окреслити кінцеве спрямування за ними на: досягнення певної мети функціонування, її результат; ефективність діяльності; подальший розвиток [3]. Отже, результативність діяльності є функцією зміни від досягнутого на певний момент результату, оціненого через отримані протягом цього ж періоду часу ефекти та коефіцієнти цільової спрямованості.

Оскільки, результативність діяльності напряму формує результат, що досягнутий відповідно до встановленої мети, результат діяльності підприємства варто представляти як в кількісному, так і в якісному вираженні. Основними кількісними показниками, що можуть відображати результати діяльності підприємства можуть бути такі:

проміжні та кінцеві показники доходів, витрат та фінансових результатів в розрізі видів діяльності господарюючого суб'єкта. Вагомими якісними показниками можуть бути показники рентабельності у розрізі показників ефективності використання за видами ресурсів, видами продукції, видами діяльності.

Досліджуючи систему логічних складових визначення результату економічної діяльності «інформація-ресурс-час» можна оцінити одну зі складових системи через дві інші, у тому числі й інформаційних чинників через рівень використання ресурсних і часових факторів економічної діяльності. Зазначений підхід передбачає створення шести коефіцієнтних систем аналітичних співвідношень оцінки результативності: ефективність, технологічність, доцільність, інтенсивність, швидкість і своєчасність. На основі використання розробленого методичного інструментарію можливе включення до сфери економічних розрахунків інформаційно-інтелектуальних факторів діяльності підприємств.

#### **Література:**

1. О.І. Олексюк Результативність діяльності підприємств як основа формування їх інвестиційної привабливості / О.І. Олексюк // Інвестиції: практика та досвід. № 3. – 2009. – С. 21–26.
2. Друкер Питер Ф. Управление, нацеленное на результате: Пер. с англ. / Друкер Питер Ф. — М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. — 200 с.
3. Т.Г. Рзаєва, Ю.А. Демчук Аналіз результативності діяльності підприємства: кількісні та якісні аспекти / Т.Г. Рзаєва, Ю.А. Демчук // Вісник ХНУ: Серія: Економічні науки. №2, Том 1, 2015. – С. 52-57.

#### ***Чукурна О. П.***

*Одеський національний політехнічний університет,  
доцент кафедри маркетингу, кандидат економічних наук, доцент*

### **КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Економічний аналіз ціноутворення в галузі машинобудування дозволив виявити, що ціна на продукцію підгалузей машинобудування, які досліджувалися, встановлюється витратним методом, на основі врахування повної собівартості. Враховуючи цей підхід, було проведено аналіз впливу економічних факторів на

собівартість продукції, яка реалізується машинобудівельними підприємствами України. Аналіз було проведено за допомогою економіко-статистичного методу виявлення кореляційних залежностей між факторами. Для проведення розрахунків та аналізу впливу окремих факторів на собівартість були використані наступні економічні показники: доход від реалізації продукції, чистий доход від реалізації продукції, витрати на збут, операційні витрати, фінансові витрати, податок на прибуток, податок на додану вартість, адміністративні витрати, чистий прибуток. В результаті проведених раніше досліджень впливу економічних факторів на різні підгалузі машинобудування, були виявлені декілька перспективних напрямків розвитку машинобудування, до яких можна віднести не тільки вагонобудування, але й виробництво сільськогосподарської техніки, електричних машин та обладнання та автомобілебудування. Отримання цих результатів дозволило зробити розрахунки коефіцієнту кореляції впливу економічних факторів на собівартість продукції цих підгалузей машинобудування (табл.1.). Отримані розрахунки дозволяють виявити загальні тенденції для всіх підгалузей машинобудування. Як видно з таблиці 1, загальною характеристикою для всіх підгалузей машинобудування є високий вплив наступних факторів на собівартість продукції: чистий доход, операційні витрати, податок на додану вартість, доход від реалізації. Низьке значення коефіцієнту кореляції для всіх підприємств, які аналізувалися, мають фінансові витрати. Виходячи з розрахунків, фінансові витрати майже не впливають на собівартість продукції, яка виробляється практично в усіх підгалузях машинобудування. Результати, які були отримані в процесі проведеного дослідження були покладені в удосконалення методологічного апарату маркетингового ціноутворення.

Отриманий результат від використання економіко-статистичних методів, а саме кореляційного аналізу рекомендується впровадити, як один з етапів оцінки факторів впливу на ціноутворення машинобудівних підприємств.

### **Література:**

1. Янковий О.Г., Яшкіна О. І. Прогнозування взаємопов'язаних показників соціально-економічного розвитку України // Статистика України. – 2006. - №3. – с. 61-66.

Таблиця 1.- Зведена таблиця розрахунку коефіцієнту кореляції впливу економічних факторів на собівартість продукції машинобудування різних напрямків

Підприємство	Коефіцієнт кореляції								
	Доход від реалізації продукції, (тис. грн.) (X1)	Чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн.) (X2)	Витрати на збут (X3)	Операційні витрати (X4)	Фінансові витрати (X5)	Податок на прибуток (X6)	Податок на додану вартість (X7)	Адміністративні витрати (X8)	Чистий прибуток (X9)
ПАТ "Азовмаш"	0,68	0,99	0,15	0,15	-0,06	0,07	0,99	0,2	-0,76
ПАТ "Дніпровагонмаш"	0,95	0,99	0,93	0,99	0,10	0,96	0,9	0,9	0,97
ПАТ "Крюківський вагонобудівельний завод"	0,99	0,99	0,93	0,99	0,47	0,96	0,13	0,93	0,96
ПАТ "Стаханівський вагонобудівельний завод"	0,99	0,99	0,84	0,99	0,4	0,8	0,83	0,77	0,67
ПАТ "Уманьфермаш"	0,99	0,99	0,70	0,89	-0,69	0,63	0,99	0,90	0,17
ПАТ "Спецавтоматика"	0,61	0,75	0,27	0,87	-0,1	-0,02	0,6	0,22	0,56

## **2. МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ, АДАПТИВНИХ ТА ЖИТТЄЗДАТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

*Гарматій Н. М.*

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,*

*доцент кафедри економічної кібернетики, кандидат економічних наук,  
Гац Л. Є.*

*старший викладач кафедри економічної кібернетики*

### **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗБУТУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ КУПІВЛЮ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКОЇ МЕРЕЖІ**

Прогнозування наслідків рішень, що ґрунтуються на нечіткій вхідній інформації та при відсутності аналітичної залежності між вхідними та вихідними параметрами найбільше пристосований математичний апарат теорії нечітких множин. Він дозволяє формалізувати за допомогою математичного апарату нечіткої логіки зв'язки між шуканими параметрами, та факторами, що впливають на них. Застосування теорії нечітких множин дозволяє описати ці зв'язки природною мовою, звільняючи дослідження від трудомістких процедур побудови функціональних залежностей.

Інтернет-магазин є однією із форм комерції нового покоління із широким асортиментом продукції та послуг, що дозволяють здійснювати купівлю покупцем необхідного товару не виходячи з дому. Такий вид купівлі потребує постійного обміну інформацією між учасниками, який повинен бути зокрема швидким та надійним, сприяти досягненню мети електронної логістики: доставки покупцю товару за узгодженою ціною та в узгоджене місце. Це зумовлює необхідність у використанні дієвого механізму управління такою взаємодією між покупцем та Інтернет-магазином.[1].

Для покращення роботи із покупцями Інтернет-магазину має вирішити низку задач: за яких умов покупець залишить сторінку Інтернет-магазину без придбання товару, зарезервує товар чи відкладе оплату, чи здійснить купівлю товару, чи інші варіанти. Для вирішення цих задач пропонується відповідна імітаційна економіко-математична модель оцінювання можливого здійснення купівлі товарів в Інтернет-магазині з використанням нечіткої мережі.

База знань, на основі якої пропонується оцінювання можливого здійснення купівлі товарів в Інтернет-магазин, формується експертами у результаті оцінки відповідних причинно-наслідкових зв'язків.

Таким чином розроблена модель представляє собою граф, який містить позиції, що відповідають нечітким висловлюванням, які описують можливі стани взаємодії покупця та Інтернет-магазину, та умови переходу між цими позиціями, які задані відповідними правилами нечітких продукції. Задача моделювання зводиться до оцінювання можливості попадання одного маркера в одну із «результуючих позицій, що відповідають висловлюванням: «Вихід без придбання товару», «Резервування товару чи відкладена оплата» і «Купівля товару здійснена», параметри запропонованої моделі представлені у таблиці 1. Для її розв'язання послідовно визначаються активні переходи та використовуються правила її нечіткого кінцевого виходу результату.

У моделі використовуються параметри у якісному та кількісному вимірі. Рівень виходу клієнта без придбання товару будемо визначати в таких діапазонах:  $G_1$ -високий (від 80% до 100%);  $G_2$ - вище за середній (від 60% до 80%);  $G_3$ - середній (від 40% до 60%);  $G_4$ - нижче за середній ( від 20% до 40%);  $G_5$ -низький (від 0% до 20%). Вказані параметри  $G_1, G_2, G_3$  будемо називати рівнями, оцінювання можливого здійснення купівлі товарів в Інтернет-магазині, а результатом модельних експериментів буде відсоткова зміна інтегрального показника (від 0% до 100%).

Математичне моделювання з використанням засад нечіткої логіки потребує здійснити вибір методу побудови функцій належності (ФН), які забезпечать формалізацію нечітких термів. Теорія нечітких множин дає можливість використовувати різні методи побудови функцій належності. Тому доцільно виділити ряд критеріїв, що допомогли б вирішити питання побудови функцій належності яка підходить під конкретне завдання.

Після етапу дефазифікації з використанням сучасних інформаційних продуктів отримаємо результат моделювання- рівень здійснених покупок в Інтернет-магазині.

### **Література:**

1. В.В. Вітлінський, В.І.Скіцько, Г.В.Мельник Моделювання купівлі і Інтернет-магазині з використанням нечіткої мережі Петрі // Матеріали V Міжнародної науково-методичної конференції Форум молодих економістів-кібернетиків «Моделювання

економіки: проблеми, тенденції, досвід», 2-3 жовтня. Львів, 2014 р. - С. 55-57.

**Казакова Т. С.**

*Херсонський державний університет,  
аспірантка кафедри економіки підприємства*

## **СУЧАСНІ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

У Великій Британії і США взаємовідносини в галузі корпоративного управління регулюються низкою законів і правил. Надзвичайно важливу роль в англо-американській моделі відіграють фондові біржі, що визначають лістинг; рівень розкриття інформації тощо. Порівняно з іншими країнами в США існують найсуворіші правила щодо розкриття інформації, оскільки діє чітка і врегульована система відносин між акціонерами. Це не дивно, якщо врахувати розміри і значення фондового ринку в економіці країни і на міжнародній арені.[1, С. 51]

У США корпорації повинні повідомляти про себе досить багато: фінансову інформацію про корпорацію (щоквартально); дані про структуру капіталу; про поправки, що вносяться до статуту; а також імена осіб або компаній, що запрошуються для аудиторської перевірки.

У Великій Британії та інших країнах, де використовується англо-американська модель, вимоги до розкриття інформації аналогічні, але не такі суворі, як у США, і, як правило, звітність надається кожні півроку. Проте слід зазначити, що англійську систему часто характеризують як неадекватну. Учасниками англо-американської моделі є акціонери (особливо інституціональні), директори, керуючі, урядові агентства, біржі, саморегульвні організації, консалтингові фірми, що надають консультації корпораціям і/або акціонерам з питань корпоративного управління і голосування за дорученням тощо.

Законодавча база Японії у сфері корпоративного управління практично була скопійована з американської під час Другої світової війни. Незважаючи на різні поправки та зміни, база японського законодавства про діяльність корпорацій та фондовий ринок майже збігається з американським законодавством, за винятком, звичайно, ролі законодавства штатів.

Уряд і державні міністерства традиційно мали величезний вплив на розвиток промислової політики Японії, хоча за останні роки ряд



чинників цей вплив зменшив. Причин цього було кілька. По-перше, у формуванні політики почали брати участь кілька міністерств на чолі з Міністерством фінансів та Міністерством міжнародної торгівлі та промисловості у зв'язку зі зростанням ролі японських корпорацій як всередині країни, так і за кордоном. По-друге, інтернаціоналізація японських корпорацій зробила їх менш залежними від японського ринку і, відповідно, менш залежними від внутрішньої промислової політики. По-третє, зростання японського ринку капіталу привело до часткової лібералізації японських фінансових ринків. Проте, хоча ці та інші чинники дещо роз'єднали єдину економічну політику, вона все ж залишається важливим фактором японського корпоративного управління, особливо порівняно з англо-американською моделлю. [1, С. 56]

В Німеччині зовнішня сфера корпоративного регулювання формувалася поступово, і на неї певний вплив мали міцні федеральні традиції. Важливим є те, що статuti акціонерних товариств і фондової біржі, комерційні правила, а також перелічені вище правила, в яких обговорюється склад спостережної ради, становлять компетенцію федерального законодавства.

Особливістю німецької моделі є велика роль банків. Банки є довгостроковими акціонерами німецьких корпорацій і, подібно до японської моделі, представники банків обираються до ради директорів. Проте на відміну від японської моделі, де часто представників банків обирають до ради тільки в період спаду, в Німеччині представництво банків у раді постійне. У Німеччині більшість акціонерів купують акції через банки, які є депозитаріями і мають право голосувати. Акціонер дає банку доручення, за яким банк має право голосувати в період до 15 місяців. Якщо акціонер не дає спеціальних доручень з голосування, банк має право голосувати так, як він вважає за потрібне. Досить часто це призводить до конфлікту інтересів між банком і акціонером. [2, С. 92]

Особливості формування системи корпоративного управління в Україні: захищати права акціонерів; забезпечувати рівне ставлення до акціонерів; регулювати діяльність заінтересованих осіб в управлінні корпорацією; забезпечувати своєчасне і точне розкриття інформації та її прозорість. [3, С.395]

### **Література:**

1. Балабанова Л.В. Корпоративне управління: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, Л.А. Лутай. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 307 с.

2. Довгань Л.С., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Корпоративне управління: [навч. посіб.] / Л.С. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.

3. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: [навч. посіб.] Харків: Еспада, 2003. – 688 с.

***Мантальюк О. В.***

*Хмельницький національний університет,*

*доцент кафедри АСМЕ,*

*кандидат економічних наук, доцент*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Однією з найяскравіших рис світової економіки є її екологізація, що відповідає прийнятій у 1992 році в Ріо-де-Жанейро концепції сталого розвитку. Необхідність розгляду економіки у нерозривному взаємозв'язку з навколишнім середовищем з метою аналізу, прогнозування та подальшої оптимізації процесів, що відбуваються в еколого-економічній системі, висуває низку вимог до її математичної моделі. Серед них можна виділити наступні:

1. Технології виробництва мають відповідати вимогам екологічності. Отже, математичні моделі опису економічних систем, у яких реалізуються ці технології, обов'язково мають включати: з одного боку, обмеження на максимальні обсяги використання природних ресурсів, з іншого - максимально допустимі обсяги викидів шкідливих речовин у довкілля.

2. Проблему вибору найкращої виробничої технології слід розглядати як багатокритеріальну задачу, в якій одним із найвагоміших критеріїв оптимальності має стати саме екологічність технології. Останнє поняття включає в себе і норми витрат природних ресурсів, і питомі викиди шкідливих речовин, і очікувані величини можливих екологічних ризиків. У результаті вирішення такої задачі відбудеться «відсіювання» екологічно неблагополучних технологій.

3. До виробничих технологій варто також включити й інноваційні технології з переробки або поховання відходів виробництва; очищення повітря, водних та земельних ресурсів.

4. Інноваційні технології моніторингу, прогнозування та попередження катастроф, що мінімізують імовірність випадкових забруднень довкілля внаслідок аварій.

5. Включення до економічної моделі обмежень на обсяги використання природних ресурсів, що мають тривалий період відновлення, а також обмежень на максимальні обсяги шкідливих викидів – це лише один із найпростіших способів урахування екологічних факторів.

6. Економіко-математичні моделі мають враховувати економічну вартість негативного впливу на зовнішнє середовище з урахуванням віддалених наслідків теперішньої шкоди.

7. Необхідним є врахування соціальних ефектів від забруднення навколишнього середовища, що породжує необхідність побудови соціо-еколого-економічних моделей, з урахуванням відшкодувань за забруднення та штрафів за порушення екологічного законодавства.

8. Необхідним кроком на шляху до створення соціо-еколого-економічних моделей є такі зміни в екологічному законодавстві, які б через систему штрафів та заохочень сприяли виконанню суб'єктами економічної діяльності. А можливо, навпаки, варто було б спочатку промоделювати

Таким чином, проблема врахування екологічних факторів у економіко-математичних моделях є актуальною.

Насьогодні в області математичного моделювання економіко-екологічних моделей накопичено досить великий досвід, що відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Разом із тим, деякі проблеми в існуючих моделях залишаються невирішеними. Розвиток подальших досліджень у цій області може відбуватись по таких напрямках:

1. Проблема неврахування в економіко-математичних моделях можливості самовідновлення природних ресурсів. Ця проблема може бути вирішена через включення до моделі динамічних рівнянь, що описують швидкості відновлення відповідних ресурсів.

2. Введення до складу еколого-економічних моделей вартостей відновлення різних видів ресурсів та оцінок негативних ефектів (екологічних, соціальних) від забруднення навколишнього середовища шкідливими викидами.

3. Ступень екологічності технологій, що використовуються у виробництві, має стати вагомим фактором в оцінюванні їх ефективності й сприяти відмові від ресурсномістких та забруднюючих технологій на користь ресурсозберігаючих та маловідходних альтернатив. Багатокритеріальна задача вибору найбільш ефективних технологій може вирішуватись, наприклад, із застосуванням методів експертних оцінок у поєднанні з методом аналізу ієрархій.

### **Література:**

1. Горстко А.Б., Угольницький Г.А. Введение в моделирование эколого-экономических систем. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского университета, 1990. – 112 с.
2. Красс М.С. Моделирование эколого-экономических систем: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
3. Ляшенко І.М., Коробова М.В., Столяр А.М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів: Навч. пос. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2006. – 304 с.
5. Онищенко А. М. Моделювання еколого-економічної взаємодії в процесі виконання рішень Кіотського протоколу: монографія / А. М. Онищенко. – Полтава : Полтавський літератур, 2011. – 398 с.

### ***Соловійова В. В.***

*Черкаський інститут банківської справи  
Університету банківської справи,  
доцент кафедри фінансів і кредиту,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **КРИЗА ФОНДОВОГО РИНКУ КИТАЮ ТА ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ**

На сьогоднішній день економічна нестабільність присутня майже у всіх країнах світу. В Західній Європі уряд Греції веде до обриву не тільки свою країну, але і частково еврозону. В Східній Європі зберігається складна геополітична ситуація. В США назріває непроста ситуація з боргами території Пуерто Ріко. Навіть у відносно стабільному до останнього часу Китаю відбувся різкий обвал фондового ринку. За останні тижні курси акцій упали майже до 40%.

Слід зазначити, що криза на китайському фінансовому ринку дуже схожа на кризу на американському ринку в 1929 році, а сучасний Китай нагадує США в 1920-ті роки. І тому більшість експертів порівнюють нинішню ситуацію в Китаї з Великою депресією в США. Тоді відсутність елементарних правил ведення біржової торгівлі роздувало гігантську бульбашку з наступним її спаданням, що обернулося проблемами не тільки для США, а й для всього світу.

Тому актуальним постає питання дослідження та порівняння кризових явищ на фондових ринках США 1929 року і сучасного Китаю.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є розробки вітчизняних і закордонних вчених в області моделювання й

аналізу кризових явищ фінансових процесів та праці щодо застосування алгоритмів у галузі економіко-математичного моделювання.

При дослідженні кризових явищ на фондових ринках, як складної економічної системи, необхідним є використання сучасних нелінійних методів, які включають потужний комплекс, що реалізується засобами у середовищі *MATLAB*. Для аналізу і порівняння розглянемо фондові індекси DJ – американського фондового ринку 1929 р. та біржові індекси фондового ринку Китаю – SSEC і HSI 2015 р. У якості баз даних використаємо щоденні значення фондових індексів за співставний період. На рисунку 1. представлені згадані індекси. Розрахунки проведені для ширини вікна у 100 точок з кроком в один день.

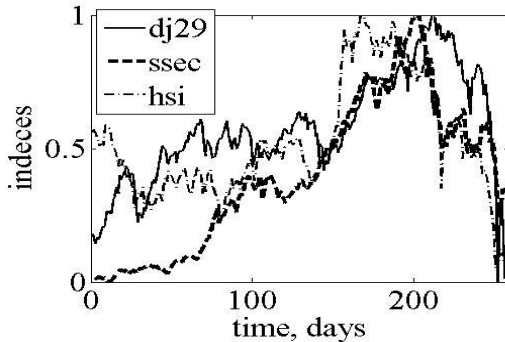


Рис.1. Порівняльна динаміка фондових індексів DJ 1929 р. нью-йоркської біржі та SSEC і HSI китайського фондового ринку 2015 р.

Як видно з рисунка фондові індекси в до кризовий період мають тенденцію до зростання, а потім починають стрімко спадати. Динаміка китайських фондових індексів 2015 року практично повторює рух нью-йоркського DJ в 1929 році.

Тому будемо сподіватися, що цього разу Китай та інші країни світу будуть вживати заходи, щоб не допустити подібного розвитку.

### Література:

1. Соловйова В.В. Особливості післякризової динаміки світового фондового ринку / В.В. Соловйова // Вісник КЕІ КНЕУ. - 2011. - № 3. - С. 89 - 92.

**Стрельченко І. І.**

*ДВНЗ «Український державний  
хіміко-технологічний університет»,  
доцент кафедри економічної кібернетики, кандидат економічних наук*

**Комірна В. В.**

*ДВНЗ «Український державний  
хіміко-технологічний університет»,  
професор кафедри економічної кібернетики, доктор економічних наук,  
доцент*

## **ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ВІДКРИТИХ СИСТЕМ**

На сьогодні в Україні на законодавчому рівні закріплено методичні рекомендації до розрахунку рівня економічної безпеки країни, що по суті реалізують індикативний підхід в оцінці вразливості національної економіки та в підсумку передбачають обчислення інтегральної оцінки [1].

У випадку розгляду економічної безпеки з точки зору концепції відкритих систем, процес наближення траєкторії руху економічної системи до критичного значення одного з показників її функціонування на фазовій площині не характеризується як катастрофічний. Особливої уваги в контексті даної концепції вимагає така сукупність значень характеристик економічної системи, за якої вона наближається до точки біфуркації.

Для адекватного опису динаміки економічної системи та оцінки безпеки з точки зору наближення її траєкторії у фазовому просторі до моменту біфуркації потрібно обрати відповідну систему базових показників. Така система повинна включати в себе окрім загальноприйнятих кількісних характеристик оцінки ефективності функціонування економіки специфічні критерії, а саме:

1. показники, що відображають наслідки процесів глобалізації для економічної безпеки. Зокрема так звані показники відкритості економіки:

$$EK = \frac{BE}{BВП} \cdot 100\% ,$$

де  $EK$  – експортна квота,  $BE$  – вартість експорту за визначений період,  $BВП$  – вартість валового внутрішнього продукту.

$$IK = \frac{BI}{BВП} \cdot 100\% ,$$

де  $IK$  – імпортна квота,  $BI$  – вартість імпорту за визначений період.

$$ЧИ = \frac{BI}{BВП + BI - BE} \cdot 100\% ,$$

де  $ЧИ$  – частка імпорту.

$$ЗТК = \frac{ЗТО}{BВП} \cdot 100\% ,$$

де  $ЗТК$  – зовнішньо-торгівельна квота,  $ЗТО$  – обсяг зовнішньо-торгівельного обороту.

$$ЗТО^{нд} = \frac{ЗТО}{ЧН} ,$$

де  $ЗТО^{нд}$  – обсяг зовнішньо-торгівельного обороту на душу населення,  $ЧН$  – чисельність населення.

$$ПМРК = \frac{ПІІ}{ЧН} ,$$

де  $ПМРК$  – показник міжнародного руху капіталу,  $ПІІ$  – прямі іноземні інвестиції;

2. інтегральний коефіцієнт чутливості економіки – показник, котрий встановлюватиме співвідношення між відкритістю економіки та її вразливістю до раптових змін зовнішнього середовища (кризових явищ в економіці країни-партнера, маніпуляційних односторонніх дій уряду країни-партнера, погіршення політичних відносин і т. і.). Зокрема, інтегральний коефіцієнт чутливості економіки повинен відображати диверсифікацію вкладених іноземних інвестицій в розрізі країн-інвесторів. Таким чином авторами пропонується врахувати залежність основних економічних підсистем (банківська, промислова) від раптового відтоку капіталу країни-інвестора.

Таким чином запропонована методика аналізу відповідно до концепції теорії відкритих систем дозволяє врахувати вплив процесів міжнародної інтеграції під час оцінки економічної безпеки.

#### Література:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо

розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу:  
[http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/ME131588.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ME131588.html).

***Федорова Т. Ю.***

*Хмельницький національний університет,  
аспірант кафедри АСМЕ*

## **АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АПК**

Аналіз досвіду моделювання динамічних керованих систем і процесів розвитку дозволяє виділити наступні основні напрями моделювання, які можна використовувати при дослідженні проблем сталого розвитку регіонального АПК.

Моделі математичної економіки включають класичні підходи, пов'язані із збалансованим зростанням економіки і магістральними теоремами про оптимальні траєкторії зростання. Розвитком цих підходів в даний час є істотно нелінійні динамічні моделі, що дозволяють розкрити причини нестійкості, досліджувати питання виникнення хаосу і усунення причин нестійкості. Лише вони дозволяють здійснювати пошук раціональних шляхів розвитку системи поблизу точок біфуркації. Проте такий підхід обмежений рамками систем малої розмірності з відносно невеликим числом фазових координат [5].

Економетричні моделі — це історично перший клас економічних моделей. Вони дозволяють, використовуючи прекрасно розвинений апарат математичної статистики, виявити вигляд залежностей між різними об'єктами і показниками [4].

Переваги і недоліки індексної моделі і багатофакторної одні і ті ж, а саме: ці дві моделі досить легкі в розрахунках, можуть вивчати вплив великої кількості факторів, проте, недоліки в них теж однакові — знайшовши, індекс сталого розвитку, ми не маємо певної константи, щоб сказати наскільки він хороший або поганий, ми отримуємо певне число значення, яке можемо порівняти з попередніми роками [6, с 31].

На відміну від попередніх моделей балансовий метод дозволяє розрахувати вигоду, розрахувати довговічність ресурсів, але дає невелике уявлення про шкоду для навколишнього середовища, його орієнтація на максимізацію прибутку, нехтує екологічним фактором [1].



Використовуючи, нелінійні моделі, можна сформулювати різні стратегії динамічної оптимізації складних по своїй структурі і видам діяльності галузей, а також і підприємств; статистичні дані по ним підсумовуються по гілках графів, починаючи з нижніх структурних рівнів підприємства [2].

Яскравим прикладом нелінійних моделей може бути Модель Форрестера – проста, ясна і корисна модель, ілюструє цікавий підхід до моделювання складних нелінійних систем. Задумана як учбовий приклад вживання методу системної динаміки, вона стала деяким зразком для подальших робіт [3].

Проаналізувавши моделі, які описують сталий розвиток, можна сказати, що в усіх них є свої плюси, але жодна не є досконалою для дослідження сталого розвитку сільського господарства, щом якомога краще дослідити це явище необхідно або доопрацювати дані моделі, або виводити нову – яка б не мала усіх цих недоліків.

#### **Література:**

1. [Бабак С.В.](#) О выборе концепции и модели устойчивого развития производства и МСБ в нефтедобыче [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://burneft.ru/archive/issues/2009-01/19>
2. Бистрай Г. П. Методы синергетики в анализе структурных сдвигов в промышленности: разработка угифицированных моделей и алгоритмов анализа устойчивости текущих состояний в условиях внешнего и внутреннего [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.ipdn.ru/rics/doc1/OD/2-bys.htm>
3. Махов С.А. Математическое моделирование мировой динамики и устойчивого развития на примере модели Форрестера [Електронний ресурс]. Режим доступу [http://www.keldysh.ru/papers/2005/prep06/prep2005\\_06.html](http://www.keldysh.ru/papers/2005/prep06/prep2005_06.html)
4. Муртузаліев М.М., Муртузаліева М.К. Динамическая модель устойчивого развития [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://konferent.ru/nauka/1089>
5. Умаханов М.И. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепция: монография/ М.И.Умаханов, Р.Д.Шахпазова.- М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. 87 с.
6. Учебно-методическое пособие по курсу "Экономико-математические методы и модели. Линейное программирование"/ Алесинская Т.В., Сербин В.Д., Катаев А.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2001. 79 с.

### **3. МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ**

***Бабаиов Р. А.***

*Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова,  
аспирант кафедры экономики предприятия  
и корпоративного управления*

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Современный уровень развития экономических отношений и условий функционирования предприятия обуславливает необходимость реструктуризации системы бюджетирования, как основы планирования деятельности предприятия. Исходя из сложившихся требований в основу нового подхода к бюджетированию на предприятии должны быть заложены следующие положения: система бюджетирования предприятия должна стать частью процесса реализации его стратегии и миссии, ориентироваться на максимизацию стоимости предприятия, его ценности для собственников и инвесторов; как важнейшая составляющая управления, бюджетирование должно быть ориентировано на оптимизацию и усовершенствование бизнес-процессов, а не на будущий расход производственных ресурсов. Параллельно с формированием новых требований к процессу бюджетного планирования на предприятии, возникла необходимость устранения существенных недостатков и решения проблем применения традиционного бюджетирования, которое уже получило широкое распространение в практике большинства предприятий, и, в современных условиях отказ от него неприемлем. Поэтому в теории и практике сформировалась новая концепция, получившая название стратегическое бюджетирование.

Концепция стратегического бюджетирования является результатом синтеза положений улучшенного бюджетирования и безбюджетного управления [1-2]. Как показывают исследования, в рамках концепции стратегического бюджетирования могут быть сформированы разнообразные подходы к стратегическому бюджетному планированию на предприятии, сочетая всевозможные технологии улучшенного бюджетирования и безбюджетного управления между собой, с целью повышения результативности планирования при совместном использовании. Положения безбюджетного управления и улучшенного бюджетирования,

трансформуючись в єдину концепцію стратегічного бюджетування, через сукупність розроблених технологій, повинні забезпечити відповідність підходу к управлінню діяльності (в тому числі плануванню) сучасним вимогам.

Виконання вищезгаданих вимог можливо, по мненню автора, на основі синтезу управлінських технологій: процесно-орієнтованого бюджетування (ABB), збалансованої системи показників (BSC), і ціннісно-орієнтованого менеджменту (VBM). Необхідно відзначити, що дані технології орієнтовані на реорганізацію системи управління підприємства через оптимізацію організаційної структури, пронизуючи всі рівні і процеси. Також, BSC і ABB, є технологіями управління, ґрунтованими на процесному підході к управлінню, що в свою чергу, спрощує їх інтеграцію. Крім того, з метою підвищення ефективності процесу планування в цілому, доцільно доповнити дані технології, іншими з інструментарію безбюджетного управління і покращеного бюджетування, так як різноманітність і різноплановість розв'язуваних завдань дозволяє використовувати різні технології в процесі планування на кожному з його етапів. Наприклад, ковзаючі прогнози і інформаційні системи розширюють можливості менеджменту по корекції планів в залежності від зміни умов функціонування, усуваючи жорстку прив'язаність к установленним значенням показників. Технології бенчмаркінгу, бюджетування з нуля (ZBB), моделі управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) є інструментом, покращуючим результативність планування на етапі формування її інформаційної бази, проведення аналізу стану підприємства, визначення інвестиційних можливостей і розробки стратегії.

Представлений підхід к стратегічному бюджетному плануванню на підприємстві дозволить створити єдину сучасну платформу планування, координації і контролю діяльності підприємства, охоплює стратегічний, поточний і оперативний рівні.

### **Література:**

1. Сучасні концепції та технології бюджетування / Отливанська Г.А., Бабашов Р.А. // Банківська справа, 2015. – №1(132). – С. 74-87.
2. Предпосылки формирования концепции стратегического бюджетирования / Р. Бабашов // Перспективи стабільного

економічного розвитку та економічної безпеки України та її регіонів: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 8 травня 2015 р.) / За. заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько. У 3-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 1. – 90 – 93.

**Григорук П. М.**

*Хмельницький національний університет,  
професор кафедри автоматизованих систем і моделювання в  
економіці, доктор економічних наук, професор*

## **ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВІДНОШЕНЬ ПЕРЕВАГИ**

Процес прийняття управлінського рішення супроводжується обов'язковою процедурою розробки і аналізу альтернатив. Враховуючи інформаційну невизначеність, притаманну цьому процесу, скінчена множина альтернатив  $A^{(0)} = \{A_1, A_2, \dots, A_m\}$  може бути описана з лише певним ступенем чіткості. Це зумовлює доцільність застосування до процесу прийняття рішень апарату теорії нечітких множин.

Інформація може бути в певному сенсі суперечливою і не давати однозначної відповіді стосовно переваги однієї альтернативи над іншою. Це викликає необхідність використання нечіткого відношення переваги, функція належності якого відображає ступінь впевненості у перевазі однієї альтернативи над іншою. Його будемо задавати у вигляді:

$$P = [A \times A, \mu_{ij}], \quad (1)$$

де  $A \times A$  – множина впорядкованих пар альтернатив,  $\mu_{ij} = \mu(A_i, A_j)$  – міра нечіткого відношення переваги, яка відображає ступінь відповідності впорядкованої пари  $(A_i, A_j)$  деякому чіткому бінарному відношенню переваги, яке полягає у тому, що  $A_i$  є не гіршим за  $A_j$ .

Окремо виникає питання про побудову відношення нечіткої переваги  $P$ . Розглянемо спочатку випадок, коли ці критерії виміряні за однією з метричних шкал, тобто, виражаються у числовому вигляді.

Припустимо, що множина  $Q = \{Q_1, Q_2, \dots, Q_k\}$  є множиною часткових критеріїв, кожен з яких відображає апріорну ефективність кожної з альтернатив множини  $A^{(0)}$ . Функцію належності нечіткого відношення переваги  $P$  можна побудувати за методом максимальної відмінності. Якщо  $i \neq j$ , то:

$$\mu_{ij} = \begin{cases} \max_{1 \leq s \leq k} (Q_{si} - Q_{sj}) \cdot \frac{k_{ij}}{k}, & Q_{si} - Q_{sj} \geq 0; \\ 0 & , Q_{si} - Q_{sj} < 0. \end{cases} \quad (2)$$

де  $Q_{st}$  – значення  $s$ -того критерія для  $t$ -тої альтернативи,  $s=1..k, t=1..m$ ,  $k_{ij}$  – кількість значень для  $i$ -тої та  $j$ -тої альтернатив, для яких виконується умова  $Q_{si} - Q_{sj} \geq 0$ .

Для  $i=j$  значення  $\mu_{ii} = 1$ , що відповідає природній умові – кожна альтернатива не гірша від самої себе. Альтернативним способом визначення нечіткого відношення переваги  $P$  є метод середньої відмінності.

Якщо  $i \neq j$ , то:

$$\mu_{ij} = \begin{cases} \sum_s w_s (Q_{si} - Q_{sj}) \cdot \frac{k_{ij}}{k}, & Q_{si} - Q_{sj} \geq 0; \\ 0 & , Q_{si} - Q_{sj} < 0. \end{cases} \quad (3)$$

де  $w_s$  – вага (значущість)  $s$ -того критерію.

Аналогічно з попереднім методом при  $i=j$  значення  $\mu_{ii} = 1$ ,

Розглянемо тепер випадок, коли кожен з вихідної множини критеріїв  $Q = \{Q_1, Q_2, \dots, Q_k\}$  вимірюваний за ранговою шкалою, категорії якої впорядковані за зростанням якості. Позначимо через  $\succ$  відношення переваги за такою шкалою. Пропонується для кожної альтернативи  $A_i$  побудувати матрицю  $\tilde{Q}^{(i)}$  з елементами:

$$\tilde{q}_{sj}^{(i)} = \begin{cases} 1, & Q_{si} \succ Q_{sj}, \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases} \quad (4)$$

Функцію належності можна розрахувати за правилом:

$$\mu_{ij} = w_i \sum_s \tilde{q}_{sj}^{(i)}. \quad (5)$$

Якщо оцінювання переваги здійснюється за однією з непорівняльних шкал, то є доцільним провести аналогію між ступенем вираження допустимості альтернативи і її розташуванням на шкалі, пов'язавши її з нечітким відношенням переваги. Позначимо через  $d$  розмах шкали.

Тоді:

$$\mu_{ij} = \begin{cases} \frac{\sum_s w_s (Q_{si} - Q_{sj})}{d}, & i \neq j, \\ 1, & i = j. \end{cases} \quad (6)$$

Запропоновані підходи можна використовувати в комплексі, коли для вимірювання використовуються всі розглянуті шкали з кількостями критеріїв  $k_1$ ,  $k_2$  та  $k_3$  відповідно. Тоді:

$$\mu_{ij} = \frac{\sum_{s=1}^3 k_s \mu_{ij}^{(s)}}{\sum_{s=1}^3 k_s}, \quad (7)$$

де  $\mu_{ij}^{(s)}$  – оцінка нечіткого відношення переваги за  $s$ -тою групою критеріїв.

**Котляров И. Д.**

*Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (Санкт-Петербург),  
доцент департамента финансов, кандидат экономических наук,  
доцент*

## **ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУТСОРСИНГА С УЧЕТОМ ФАКТОРА РИСКА**

Несмотря на растущую популярность аутсорсинга, проблемам учета риска, связанного с его использованием, пока уделялось недостаточно внимания [1, 2, ,3] (можно указать на работу [4] как на одно из немногочисленных исключений).

Пусть номинальный интегральный уровень  $R_{own}^{nom}$  выполнения процесса собственными силами заказчика оценивается по формуле:

$$R_{own}^{nom} = \sum_{i=1}^n w_i L_i,$$

где

$n$  – число оцениваемых характеристик процесса;

$w_i$  – вес  $i$ -й характеристики процесса;

$L_i$  – безразмерное значение  $i$ -й характеристики процесса при его выполнении собственными силами заказчика.

При выполнении процесса собственными силами заказчика можно предполагать, что реальный интегральный уровень (с учетом рисков) выполнения процесса  $R_{own}^{real}$  будет равен номинальному (риск отказа собственного подразделения от выполнения процесса отсутствует). Иначе говоря,

$$R_{own}^{real} = Q \sum_{i=1}^n w_i L_i ,$$

где  $Q$  – уровень собственной надежности (вероятность того, что выполнение процесса не будет сорвано по причине отказа подразделения  $Q=1$ ). В случае передачи процесса аутсорсеру номинальный уровень выполнения процесса  $R_{out}$  будет равен

$$R_{out}^{nom} = \sum_{i=1}^n w_i l_i ,$$

где  $l_i$  – значение  $i$ -й характеристики процесса при его выполнении силами аутсорсера. Реальный уровень выполнения процесса аутсорсером можно оценить по формуле

$$R_{out}^{real} = q R_{out}^{nom} = q \sum_{i=1}^n w_i l_i ,$$

где  $q$  – вероятность того, что аутсорсер не откажется от выполнения своих обязательств ( $0 \leq q \leq 1$ , т. е.  $R_{out}^{nom} \neq R_{out}^{real}$ ).

Очевидно, что для положительного решения о целесообразности использования аутсорсинга необходимо выполнение условия  $R_{out}^{real} > R_{own}^{real}$ . Минимально допустимый прирост номинального уровня выполнения процесса  $\Delta_{min}$ , при превышении которого переход на аутсорсинг становится целесообразным, задается из условия  $R_{own}^{real} = R_{out}^{real}$ :

$$R_{own}^{nom} = q(R_{own}^{nom} + \Delta_{min}) ,$$

откуда

$$\Delta_{min} = R_{own}^{nom} \left( \frac{1}{q} - 1 \right) .$$

Переход к аутсорсингу целесообразен, если

$$R_{out}^{nom} - R_{own}^{nom} > R_{own}^{nom} \left( \frac{1}{q} - 1 \right) .$$

### Литература:

1. Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. - № 1. – С. 25-36.

2. Тушавин В. А. Особенности аутсорсинга в сфере информационно-коммуникационных технологий // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. - № 1. – С. 79-86.

3. Фархутдинов И. И. Реструктуризация промышленных предприятий на основе сорсингового маневра // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2013. – Т. 63. - № 1. – С. 77-84.

4. Дідух О. В. Управління ризиками аутсорсингу на основі розроблення механізму розподілу сподіваних втрат між підприємством-замовником і аутсорсером // Бізнес Інформ. – 2013. - № 10. – С. 379-383.

**Куруджи Ю. В.**

*Одесский национальный морской университет,  
ассистент кафедры менеджмента и маркетинга  
на морском транспорте*

## **ОБ ОДНОМ ПОДХОДЕ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАБОТЫ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

При функционировании цепей поставок возникает необходимость в учете различных видов риска, основной причиной возникновения которых является неопределенность, порождаемая различными внешними и внутренними факторами. Источниками возможных рисков могут быть колебания рыночного спроса, ошибки прогнозов, отсутствие взаимодействия между элементами цепи, конкуренция, отказы оборудования, трудности с получением сырья, материалов и т. д. Эти факторы нарушают устойчивость работы цепей поставок, снижают надежность взаимных поставок, снижают качество логистических услуг.

В настоящее время в теории риска разработано множество различных концепций, приемов и методов [1-3] для управления рисками. Однако их не всегда можно использовать в случае цепей поставок. Это связано прежде всего с тем, что эти методы основаны только на моделировании и математическом анализе исключительно финансовых процессов риска без учета порождающих их процессов производства, перевозки, хранения и пр. Из работ, учитывающих особенности функционирования цепей поставок, можно выделить статью [3], в которой приводится постановка и решение задачи



управления риском на примере классической задачи оптимального планирования производства промышленным предприятием при случайном колебании спроса на готовую продукцию. Статья [4] посвящена разработке метода оценки рыночного риска в случае простейшей цепи поставок типа А (несколько поставщиков, производящих комплектующие и одно предприятие, потребляющее их продукцию) в условиях, когда спрос на товар считается случайной величиной с заданным законом распределения, т.е. с учетом факторов внешней неопределенности.

В докладе демонстрируется возможность постановки и решения задачи управления риском на примере совместной оптимизации планирования производства и доставки продукции предприятия. Учитываются внешние (случайные колебания спроса в конечных пунктах потребления) и внутренние факторы неопределенности, которые проявляются, например, в колебаниях производительности труда рабочих, внезапных отказах производственного оборудования, нарушении технологии. Влияние факторов неопределенности при моделировании работы цепей поставок можно учесть, считая величины спроса на продукцию в пунктах потребления и производственные коэффициенты затрат сырья случайными величинами с известными законами распределения.

Предлагаемый подход основан на модели оптимального планирования производства и доставки продукции предприятия по распределительным каналам [5], а также на методе оценки рыночного риска, предложенном в [3]. Реализация такого подхода позволит сформулировать решающие правила для установления экономической целесообразности страхования рисков, связанных с отклонением запланированных к выпуску объемов продукции от фактического спроса в пунктах потребления, а также рисков, возникающих вследствие действия факторов внутренней неопределенности. Эти правила основаны на сравнении ожидаемой прибыли от реализации продукции с учетом страхования указанных рисков и без страхования [4].

### **Литература:**

1. Королев В.Ю. Математические основы теории риска: [учебное пособие] / В.Ю. Корлев, В.Е. Бенинг, С.Я. Шоргин. - М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. – 544 с.
2. Фалин Г.И. Математический анализ рисков в страховании / Г.И. Фалин – М.: Российский юридический издательский дом, 1994. – 130 с.

3. Постан М.Я. Метод оценки рисков при оптимизации планирования выпуска продукции предприятием в условиях случайного спроса / М.Я. Постан // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Донецк: ДНТУ. – 2013. - № 4(46). – С. 321-325.

4. Куруджи, Ю. В. Разработка метода оценки рыночного риска при планировании работы цепи поставок при случайном спросе / Ю. В. Куруджи // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – Т. 5, № 2 (19). – С. 31–35.

5. Постан, М. Я. Модель оптимального планирования производства и доставки продукции предприятия по распределительным каналам / М. Я. Постан, Д. А. Малиновский // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. – Одеса: ОНМУ, 2009. – Вип. 15. – С. 19-28.

***Маслій Н. Д.***

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,  
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин  
кандидат економічних наук*

***Крайло М. І.***

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,  
студентка, напрям підготовки «Фінанси та кредит»*

## **ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Під впливом спільної дії глобалізаційних, інтеграційних та інноваційних процесів відбувається трансформація банківських послуг і інформаційних технологій в напрямку розвитку галузі, в основі формування якої лежать нові принципи регулювання і виникнення більш конкурентних умов діяльності її учасників, обумовлених зміною характеру споживання різних послуг з подальшим їх об'єднання у єдиний пакет. Посилення конкуренції в сфері окремих банківських послуг останніми роками характеризується співпрацею з іншими суб'єктами ринку для утримання переваг в позиціонуванні на ринку та підвищення ефективності діяльності фінансових установ. Основними стимулами інтеграційних процесів на фінансовому ринку виступає також можливість проникнення в потенційно прибуткові сегменти, наприклад конвергенція банківських та страхових послуг, в результаті чого, як проміжний етап на шляху трансформації, на основі злиття окремих суб'єктів відбуваються кардинальні перетворення.

Отже, питання інтеграції фінансових послуг банківської діяльності в сучасних умовах належать до найбільш актуальних як у науковому, так і організаційно-методичному аспекті.

Теоретичною базою дослідження стали праці сучасних вчених, які приділяють значну увагу питанням місця та ролі ринку фінансових послуг, а саме як складової фінансової системи країни – О.І. Барановського, В.М. Лютого, С.В. Онишко, В.П. Унінець-Ходаківської, В.М. Шелудько; з питань ефективності банківської діяльності – П. Роуз, Дж. Сінкі, М. Алле, И. Ансофф, В. М. Усоскін, О. І. Лаврушин, А. М. Герасимович, але проблема інтеграції фінансових послуг та її вплив на підвищення ефективності банківської діяльності розглянута недостатньо та зумовлює потребу подальших досліджень.

У сучасних умовах досягти підвищення ефективності банківської діяльності можливо при наданні сучасних, інтегрованих фінансових послуг. Крім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, в цілому, що збільшує конкуренцію й вимагає пошуку нових напрямів розвитку власного бізнесу. Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ для надання спільних послуг.

Проведені дослідження дозволили виокремити три відповідні критерії для диференціації видів фінансових послуг в умовах інтеграції: рівень пристосованості послуги до конкретних вимог споживача; базовий рівень якості консультативних послуг щодо конкретної послуги; додана вартість для клієнта, що є кінцевою метою інтеграції фінансових послуг. Спираючись на зазначений підхід можна визначити наступні види фінансових послуг в контексті інтеграції: стандартні послуги, комплексні послуги та інтегровані фінансові послуги. Стандартні послуги реалізуються за допомогою перехресного продажу і передбачають найнижчий рівень інтеграції та пристосованості послуги до конкретних вимог споживача, обмеженість застосування консультативних послуг і, відповідно, найменший ступінь доданої вартості для клієнта. Комплексні послуги, які займають проміжну позицію між стандартними фінансовими послугами і інтегрованими фінансовими послугами, мають середній рівень інтеграції і пристосовання до конкретних потреб клієнта, супутніх консультативних послуг та доданої вартості. Інтегровані фінансові послуги характеризуються найвищим рівнем інтеграції і консультативних послуг, що збільшує їхню додану вартість для клієнтів.

Отже, можна зробити висновок, що повна інтеграція фінансових послуг це можливість встановлення довгострокових взаємозв'язків із

клієнтами шляхом забезпечення стійкого задоволення їхніх потреб та як наслідок підвищити ефективність банківської діяльності.

### **Література:**

1. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку//Фінанси України.- 2011. – № 4. – С. 88–94.

2.Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

3.Медведева І.Б., Смирнова Ю.В. Фінансовий супермаркет як інститут фінансового ринку України [Електрон. ресурс].-Режим доступу:[http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2008/Economics/25749.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25749.doc.htm).

4.Маслій Н.Д. Конвергенція послуг поштового зв'язку// Економічний вісник університету. Зб.наук. праць. м. Переяслав-Хмельницький -2015.- №26/2.-С- 159-163.

### **Медведева М. И.**

*Донецкий национальный университет,  
доцент кафедры математики и математических методов в  
экономике, кандидат физико-математических наук, доцент*

## **АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях, когда изменение экономической среды происходит достаточно быстрыми темпами, любой субъект финансово-хозяйственной деятельности вынужден принимать управленческие решения, которые помогли бы ему адаптироваться к новым условиям. Поскольку любая предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли, то возникает необходимость преобразования внутренней структуры предприятия, которая позволила бы не только производить продукцию в необходимом объеме и в требуемые сроки, но и эффективно и гибко использовать производственные мощности предприятия. Поэтому зачастую работа предприятий строится по принципу гибких, быстро перестраиваемых производственных систем.

В условиях научно-технического прогресса и сложных технологий производства ни одно, даже крупное предприятие, не может быть самодостаточным и конкурентоспособным одновременно, по этому необходимы структурные преобразования, которые позволяют повышать конкурентоспособность предприятия.

Основными, широко используемыми в настоящее время инструментами реорганизации бизнес-процессов можно считать: реинжиниринг, бенчмаркинг, элементы Кайдзен, логистика и аутсорсинг. При оценке целесообразности аутсорсинга часто учитывают основные затраты, связанные с производством продукции. Для построения функционала издержек необходимы основные характеристики функционирования производственно-экономической системы, функционирование которой происходит в случайных условиях под действием случайных факторов.

Автором для оценки состояния таких систем было предложено представлять их в виде систем массового обслуживания с переналадкой в начале производственного цикла и ненадежным прибором [1,2,3]. В работе рассматривается одна из возможных схем организации ремонтной службы предприятия, позволяющая оценить целесообразность аутсорсинга в зависимости от следующих параметров системы: интенсивности потока заказов, длительности их обработки, длительности переналадки, интервала между отказами оборудования и длительностью ремонта.

Для нахождения функционала себестоимости выпускаемой продукции вначале необходимо определить ее характеристики - распределение совместных вероятностей того, что оборудование находится в определенном состоянии (переналадка, восстановление или работа) и в системе имеется определенное количество требований. Пусть  $\xi(t)$  - стационарный случайный процесс, описывающий состояние системы в момент  $t$ , фазовое пространство которого имеет вид  $E = \{(i; k): i = 0^*, 0, 1; k \geq 0\}$ , где состояние

- $(0^*, k)$  означает, что прибор производит переналадку (перенастраивается) и в системе находится  $k > 0$  требований;
- $(0, k)$ - прибор восстанавливается и в системе находится  $k$  требований ( $k \geq 0$ );
- $(1, k)$  - прибор работает и в системе находится  $k$  требований ( $k \geq 1$ );
- $(0)$  – прибор свободен-неготов, но надежен.

Отличительной особенностью данной стратегии организации производственного процесса, от рассмотренных автором в более ранних работах стратегий [4,5], заключается в том, что из состояния  $(0, 0)$  прибор переходит либо в свободное надежное состояние  $(0)$ , либо остается в состоянии переналадки.

#### **Литература:**

1. Новиков О.А., Петухов С.И. Прикладные вопросы теории массового обслуживания. – М.: Советское радио. – 1969.– 400 с.

2. Румянцев Н.В. Исследование системы массового обслуживания с ненадежным прибором и идентичным "разогревом". – К.: 1982. - С.32-40. (Препр./ Вероятностные системы обслуживания.- АН Украины. Ин-т кибернетики) с. 82-57).
3. Румянцев Н.В. Моделирование гибких производственно-логистических систем: Монография. – Донецк: Изд-во «Юго-Восток, Лтд», 2004. - 235с.
4. Моделирование производственно-логистической системы с неидентичной переналадкой оборудования /М.И. Медведева// Міжнародний науковий журнал "Економічна кібернетика". – Донецьк: ДонНУ. - 2013. - № 4-6 (82-84).- С. 12-18.
5. Медведева М.И. Моделирование производственного процесса с ненадежным оборудованием /М.И. Медведева// Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент, №1(16), 2014 р.- С.159-167.

**Парубець О. М.**

*Національний авіаційний університет,  
докторант кафедри економіки,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ ПРИ ВХОДЖЕННІ ДО МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР**

У сучасних умовах економічні відносини між суб'єктами транспортної діяльності базуються на застосуванні мережових підходів, що передбачають створення різноманітних мережових структур. У транспортній сфері це переважно альянси та кластери.

Оцінити переваги та недоліки входження підприємств транспорту до складу таких новоутворень можна за допомогою теорії ігор, що пропонує аналітичний апарат для прогнозування наслідків поведінки мережових партнерів на різних етапах створення мережевого об'єднання та їх реакції на появу нового гравця. Використання теорії ігор в економіці, особливо при моделюванні економічної поведінки суб'єктів ринкових відносин стало предметом дослідження багатьох вчених, зокрема О. Моргенштерна, Дж. фон Неймана, С. Зігеля, Л. Фурейкера, Е. Мулена та ін.

В процесі моделювання економічної поведінки підприємств транспорту як мережових партнерів необхідно застосовувати моделі, що передбачають реакцію підприємства яке займає монопольне

становище на ринку транспортних послуг та лідируючі позиції в складі мережевої структури на появу на ринку нової фірми-конкурента. Традиційно у таких випадках згідно з теорією ігор можливі для кожного з гравців два варіанти. Фірма-монополіст може реагувати на появу конкурента або негативно (агресивно), або нейтрально (дружно) [2]. Відповідно до її реакції фірма-новачок може або відмовитись від намірів увійти на ринок, або ризикнути та спробувати реалізувати свої наміри.

В сфері транспорту такі рішення часто залежать від рівня монополізації та потужності перевізників. Так, найвищий рівень монополізації в Україні природно склався на залізниці, найнижчий – на автомобільному транспорті. Також дуже складно новачку потрапити на ринок авіаперевезень.

У випадку входження на ринок транспортних послуг підприємства-перевізника, де монополістичне становище займає мережа фірм-партнерів, для кожного з гравців можливі наступні варіанти дій: до вищенаведених додаються для новачка – вступити до мережі, а для монополіста – прийняти його до мережевої структури і перетворити з конкурента на партнера (рис. 1).

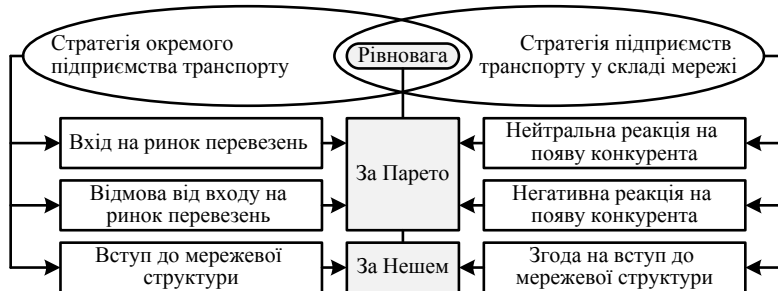


Рис. 1. Досягнення рівноваги на ринку транспортних послуг в умовах формування мережевих структур

В умовах ринкової економіки учасники ринку транспортних послуг часто мають різні інтереси та цілі. Іноді вони можуть об'єднуватись для спільних дій і протидії іншим конкурентам. Сутність будь-якої гри полягає в досягненні рівноваги. При цьому з позицій теорії ігор найкращою буде рівновага за Нешем, при якій жодне з підприємств не зможе отримати перевагу в односторонньому порядку. У інших випадках можлива рівновага за Парето, коли покращення стану одного гравця можливе тільки за умови погіршення стану іншого [2]. Таким чином конкуренти перетворюються на партнерів, однак відкритим залишається питання економічної

доцільності їх входження до складу мережевих транспортних структур.

Ускладнити ситуацію прийняття рішення може загроза появи на ринку транспортних послуг не одного, а одночасно кількох конкурентів. Підсумовуючи, можна зазначити, що на прийняття стратегічного рішення стосовно входження транспортного підприємства до складу мережевої структури буде впливати оцінка корисності вступу новачка до мережі, надана іншими її учасниками на основі оцінки стану його рухомого складу, обсягів перевезень, місця розташування, клієнтської бази, схеми охоплених маршрутів тощо.

### **Література:**

1. Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 708 с.
2. Мулен Э. Теория игр с примерами из математической экономики: Пер. с франц. / Э. Мулен. – М.: Мир, 1985. – 200с.

### ***Перевозова І. В.***

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, професор кафедри обліку і аудиту, доктор економічних наук, доцент*

## **ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ЗАСІБ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА**

Мінливість внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства ускладнює розробку та прийняття адекватних ситуації управлінських рішень, складність завдань до вирішення для забезпечення ефективного функціонування підприємства та дотримання окресленої стратегії його розвитку. Беззаперечно, «сучасна управлінська парадигма припускає, що системи управління повинні комплексно розвиватися із використанням технологій випереджувального впливу, основу яких складають процеси наукового передбачення та прогнозування. Ефективне управління будь-якими системами (об'єктами) стосовно різних сфер людської діяльності сьогодні неможливе без передбачення його суб'єктом як самих перешкод на шляху до мети, так і наслідків її досягнення.» [1, с. 5]. Однак, ускладнення, модифікація та нетиповість проблемних ситуацій, щодо яких виникає потреба прийняття управлінських рішень на сучасному етапі господарювання, вимагають як підвищення фаху осіб,



що їх приймають, удосконалення самих технологій прийняття рішень, так і розширення інформаційної бази новими джерелами та підвищення рівня довіри до існуючих інформаційних каналів/джерел. Окрім того, теза «управляти - означає передбачати» в даному контексті відноситься до діяльності менеджерів різного рівня та фахівців різного профілю, наповнюється більш вагомим в аспекті відповідальності змістом.

В рамках реалізації кожної управлінської функції приймаються певні рішення, що випливають із змісту цієї функції, але їх реалізація зі встановленням критеріїв прийняття та вибір залежить від вихідної інформаційної бази. В такій ситуації лише комплексний підхід до інформації забезпечує повноту вивчення інформаційної бази і сприяє більш глибокому розумінню закономірностей процесу прийняття рішень.

Гарантією успішної діяльності підприємства є ефективна система внутрішнього контролю, реалізація якого здійснюється на всіх рівнях управління. Саме традиційну функцію контролю містить контролінг в якості часткової складової, але як більш широка управлінська функція, стоїть вище неї [2]. В контурах реалізації функції контролю контролінг визначає методи, інструментарій, місця та обсяги контролю. Отже, є набагато ширшим поняттям ніж поняття контролю. Ключовою для системи контролінгу підприємства є інформаційна прозорість. Тобто, основною вимогою для прийняття ефективного об'єктивного рішення або навіть для розуміння справжніх масштабів проблеми є наявність адекватної точної інформації [3]. Функціональність контролінгу підприємства визначається саме якістю інструментів, тобто методів та прийомів, станом механізмів планування і контролю, а також якістю інформаційних систем.

Контролінг виступає як системне дослідження оцінки всього комплексу економічних показників діяльності підприємства, заснованої на розкладанні інформації в її різноманітних аспектах, визначенні її факторів на елементи й їх вивчення у всьому різноманітті причинно-наслідкових зв'язків і залежностей. Якість інформаційного забезпечення виступає однією з найважливіших складових (а подеколи визначальною) обґрунтованості прийнятого конкретного управлінського рішення та ефективності функціонування системи менеджменту підприємства в цілому. З огляду на реалії сучасного бізнес-середовища, виходячи із панування критичного ставлення до «абсолютизації» інформації, яка формується в системі бухгалтерського обліку, саме економічна експертиза може стати тим додатковим

інформаційним каналом, який суттєво підвищить якість інформації для прийняття адекватного управлінського рішення.

### **Література:**

1. Скиданов И. П. Управленческое предвидение (методология, диагностика, дидактика) / И. П. Скидалов. – СПб. : СПбГАСУ, 2006. – 200 с.
2. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 102 – 107.
3. Мескон Майкл. Основы менеджмента : пер. с англ. / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 704 с.

### **Рамазанов С. К.**

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,  
завідувач кафедри економічної кібернетики, доктор технічних наук,  
доктор економічних наук, професор*

### **Карнаухова Г. В.**

*Полтавський університет економіки і торгівлі, старший викладач*

## **МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО - ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНОЇ СТОХАСТИЧНОЇ ДИНАМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

*Вступ.* Розробка і дослідження інтегрованих моделей на базі використання інформаційних і інноваційних технологій з метою прогнозування нелінійної стохастичної динаміки еколого - економічних і соціально - гуманітарних систем в сучасних умовах невизначеності і ризиків є актуальною проблемою [1].

*Стохастична модель системної динаміки.* Принцип системної динаміки стохастичних процесів або метод системної динаміки при наявності екзогенних та ендогенних стохастичних впливів можна представити як стохастичне диференціальне рівняння (СДУ):

$$dX_j = F(X_j^+, X_j^-, W_{jt}) \equiv \alpha_j X_j^+ - \beta_j X_j^- + \sigma_j(X_j, t) dW_{jt},$$

де  $\alpha_j, \beta_j > 0$ ,  $W_{jt}$  - стандартний броунівський рух;  $\sigma_j(X_j, t)$  - коефіцієнт волатильності. Зокрема, рівняння стохастичної динаміки  $j$ -го агента можна представити як  $dX_j = \alpha_j X_j^+ - \beta_j X_j^- + \sigma_j(X_j, t) dW_{jt}$ . При прийнятті поняття білого шуму з безперервним часом, рівняння стохастичної динаміки можна

представити як:  $\frac{dx}{dt} = F(x,t) + \sigma(x,t)e(t)$ , де  $\{e(t), t \in T\}$ - білий шум з безперервним часом. Для представлення стохастичної моделі динаміки системи в дискретному випадку можна використати різницеве рівняння у виді:  $x(t+1) = f(x(t),t) + w(x(t),t)$ ,  $t \in T$ , де  $f$  - умовне середнє від  $x(t+1)$  при заданому  $x(t)$ , а  $w$  - випадкова величина з нульовим середньому. Якщо умовний розподіл  $w(t)$  при заданому  $x(t)$  нормально, то рівняння можна переписати як:  $x(t+1) = f(x(t),t) + \sigma(x(t),t)e(t)$ ,  $t \in T$ , де  $\{e(t), t \in T\}$  послідовність незалежних однаково розподілених випадкових величин з параметрами  $(0,1)$ .

Стохастична логістична модель поведінки окремого агента системи є  $\dot{X}_j = A_j X_j (X_j^0 - X_j) / X_j^0 + \sigma_j(X_j, t) e_j(t)$ ,  $j = \overline{1, k}$ , де  $X_j^0, X_j$  - відповідно, максимально (гранично) можливе і поточне значення досліджуваної величини, причому  $X_j^0$  не залежить від часу, а  $\{e_j(t), t \in T\}$ - білий шум з безперервним часом,  $\sigma_j(X_j, t)$ - коефіцієнт волатильності. Для моделі праці використовують рівняння Ферхюльста як стохастичне логістичне рівняння  $dL_t = (a + bL_t)(L^0 - L_t)dt + \sigma(L^0 - L_t)dW_{tL}$ , як СДУ, де  $L^0$  - граничне число працюючих;  $L^0 - L_t$  - об'єм потенційного ринку праці;  $W_{tL}$  - стандартний вінерівський процес,  $\sigma(L^0 - L_t)dW_{tL}$  - випадковий процес, пропорційне неохопленій частині ринку праці.

Отже, у результаті комплексної формалізації отримаємо один з варіантів соціально – еколого - економічної моделі динаміки у вигляді наступної системи рівнянь[1]:

$$\dot{K}(t) = -\alpha K(t) + e^{\alpha t} F(K(t), L(t), R(t)) - C(t) - D(t) + \sigma_k(K, t) e_k(t), K(0) = K_0, ,$$

$$Y = F(K, L, R, e_Y(t)) = \left[ \beta_1 K^{\frac{\delta-1}{\delta}} + \beta_2 L^{\frac{\delta-1}{\delta}} + \beta_3 R^{\frac{\delta-1}{\delta}} \right]^{\frac{\delta}{\delta-1}} + \sigma_Y(Y, t) e_Y(t)$$

$$\dot{L}(t) = \gamma_L(t) - \gamma_Z Z(t) + \gamma_C C(t) + \sigma_L(L, t) e_L(t), L(0) = L_0,$$

$$\dot{R}(t) = \gamma_R R(t) + \gamma_K K(t) - Y(t) - \gamma_L L(t) + \sigma_R(R, t) e_R(t), R(0) = R_0 \text{ чи}$$

$$\dot{R}(t) = d(K(t), L(t)) + \gamma_K K(t) - \gamma_L L(t) - Y(t) + \sigma_R(R, t) e_R(t).$$

$$\dot{Z} = f^*(c, K, L, R)(1 - \eta c) - g(Z) + \sigma_Z(Z, t)e_Z(t), \quad Z(0) = Z_0,$$

де  $Y$  - обсяг «корисного» випуску,  $K$  - капітал,  $L$  - число працюючих,  $C$  - об'єм споживання,  $Z$  - об'єм забруднень («шкідливий» вихід),  $I$  - інвестиції,  $R$  - інші ресурси,  $D$  - витрати на заходи по зниженню забруднень. Трійка  $(C, Y, D)$  визначає як вектор розвитку, тобто  $U \equiv (C, Y, D)$  - вектор управління в СЕЕС.

*Висновки.* Розроблена та досліджена інтегральні соціально-еколого-економічні стохастичні моделі динаміки техногенних підприємств. При моделюванні динаміки праці, ресурсів та інших факторів використано узагальнене логістичне рівняння Ферхюльста.

### **Література:**

1. Рамазанов С.К., Сергиенко А.В. Социо-эколого-экономическое моделирование и управление техногенным региональным производством в условиях кризиса. - С. 199-218. Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика: Монография/ Коллектив авторов. // Под ред. д.э.н., проф. В.С. Пономаренко, д.э.н., проф. Т.С. Клебановой. – Бердянск, 2014. - 604 с.

#### ***Скрипник А. В.***

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
завідувач кафедри економічної кібернетики, доктор економічних наук,  
професор*

#### ***Негрей М. В.***

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
доцент кафедри економічної кібернетики, кандидат економічних наук,  
доцент*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА З УРАХУВАННЯМ ПОГОДНОГО РИЗИКУ**

Аграрний сектор економіки, як і будь-яка інша галузь економіки, має свої особливості. Однією з головних особливостей аграрного виробництва є значний ступінь ризику, на який наражаються інвестиції в аграрні інновації [1]. Однак перспективи розвитку аграрного ринку та стабільне підвищення попиту на аграрну продукцію, що спостерігається в останні роки, роблять інвестування в цю галузь досить привабливим. При оцінці ризику інвестування в

аграрне виробництво розглядають питання змін природно-кліматичних умов, політичної та макроекономічної стабільності, наявності інфраструктури, якості трудового потенціалу, ефективності державного регулювання та інших [2,3]. Актуальними є шляхи зменшення погодних ризиків, що впливають як на показники урожайності, так і на прибутковість через варіативність цінового та виробничого факторів. Серед можливих альтернатив вирішення проблеми найбільшу увагу доцільно приділити шляхам диверсифікації аграрного виробництва [4].

Метою даної роботи є дослідження можливостей диверсифікації аграрного виробництва при врахуванні показників очікуваної прибутковості та ступеня ризику для кожної з культур.

Розглянемо задачу оптимізації виробництва зернових: визначення площі  $x_1; x_2; \dots; x_N$  для  $N$  культур, що максимізує очікуваний прибуток, якщо прибутки та витрати з одного гектару  $c_1; c_2; \dots; c_N$  та  $b_1; b_2; \dots; b_N$  при існуванні обмеження на загальну площу  $S$  та бюджетного обмеження  $B$ . Така задача має монокультурне рішення, яке визначається умовою максимальної рентабельності:  $\max(c_i / b_i)$ . Площа в цьому випадку визначається на підставі реалізації одного з обмежень:  $x_i^* = \min(B / b_i; S)$ . Значення цільової функції  $\max w = c_i x_i^*$ .

Для урахування погодного ризику введемо оцінки дисперсії прибутків з 1 га для кожної з культур:  $\sigma_1^2; \sigma_2^2; \dots; \sigma_N^2$ . Тоді дисперсія прибутку підприємства становитиме:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j x_i x_j,$$

де  $\rho_{ij}$  – коефіцієнт кореляції прибутків з 1 га  $i$  та  $j$  культур. Для врахування обмеження на дисперсію використовується коефіцієнт варіації загального прибутку:  $V = \sigma / \bar{w}$  ( $\sigma^2 = V^2 \bar{w}^2$ ,  $V = 0,1; 0,2; \dots; 0,6$ ).

Крім цього, введемо показник прибутку на рівні значимості 5 %:

$$w_{0,05} = \bar{w} - 1,64\sigma.$$

Запропонована задача була протестована на даних підприємств Київської області, які вирощують пшеницю, кукурудзу, соняшник та сою. Було одержано оптимальний план, що максимізує прибуток на рівні значимості 5%. У цьому випадку рентабельність зберігається на

достатньо високому рівні -51,3%. Однак подальше зростання ступеня ризику суттєво зменшує гарантований прибуток.

Розглянуто варіант можливості господарювання при жорсткому бюджетному обмеженні та при значному ризику. Жорстке бюджетне обмеження може спонукати керівництво підприємства до вибору шляху швидкого виходу з важкого фінансового стану за рахунок культивування культур, що мають очікувану високу прибутковість. Однак цей варіант має надзвичайно високий ступінь ризику. Із зростанням ризику внаслідок переходу до виробництва більш рентабельних культур збільшується ймовірність збитків для підприємства, що обрало цю стратегію. При значному ступені ризику (коефіцієнт варіації прибутку перевищує 60% ), прибуток на рівні значимості 5% стає від'ємним, що свідчить про те, що підприємство вступило в зону високого ризику.

Для аграрного виробництва виконується загальноекономічне співвідношення відносно існування прямої залежності між прибутковістю та ступенем ризику. Однак, при використанні критерію прибутковості на заданому рівні значимості, залежність перестає бути монотонною. Тому доцільно здійснювати постановку задачі максимізації прибутковості аграрного виробництва на заданому рівні значимості з урахуванням погодного ризику.

#### **Література:**

1. Скрипник А.В. Економічні і фінансові ризики / Скрипник А.В., Герасимчук Н.А. – К.: ЦП «Компринт», 2014. – 415 с.
2. Скрипник А.В. Врахування погодного ризику при рішенні стандартних оптимізаційних задач аграрного виробництва / Скрипник А., Кравченко К. // Науковий вісник НУБіПУ №177(1). – 2012. С. –344-352.
3. Скрипник А.В. Методологія оцінки ризиків аграрного виробництва / А. Скрипник, Шевчук Р. // Економіка АПК. – 2011. – №10. – С.95-101.
4. Feldman Maryann P. Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition / Feldman, Maryann P. and David B. Audretsch // European Economic Review 43(2), 409–429.

**Чайковська М. П.**

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова,  
доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання  
ринкових процесів, кандидат економічних наук, доцент*

## **МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах сучасної глобалізації суспільства істотно посилюється значення інформаційної безпеки підприємства. Інформаційні потоки підприємств та звичайних споживачів стають все більш вразливими, у зв'язку появою нових механізмів несанкціонованого доступу до інформації. Актуальні технологічні тренди останніх років, такі як широке застосування мобільних пристроїв, хмарних технологій, перехід до віртуалізації ІТ-інфраструктури підприємств [1, с.72] – забезпечують зручність, доступність, швидкість обробки інформації, проте породжують нові типи ризиків та висувають нові вимоги до забезпечення якості системи інформаційної безпеки підприємств (СІБП). Несанкціонований доступ до конфіденційних даних був оцінений як найбільша загроза життєздатності підприємства.

Метою дослідження є аналіз сучасних інформаційних загроз підприємства, з'ясування особливостей захисту в реаліях українського ринку, розробка моделі та рекомендацій щодо проектування СІБП.

В дослідженнях [2,3,4] обгрунтовано доцільність застосування логіко-структурного підходу до процесу проектування СІБП.

В ході дослідження проаналізовано сучасні підходи організації систем управління ІТ-послугами; сучасні підходи організації систем управління інформаційною безпекою; виявлено фактори цінності інформації; проаналізовано головні напрямки та цілі інформаційної безпеки; розроблено класифікацію інформаційних ризиків, джерел та причин їх виникнення; розроблено модель типового рішення управління послугами, проранжовано та надано оцінку ризикам ІБП.

Розглядаючи особливості ІБП, слід зазначити, що лише системний підхід до управління підприємством і інформаційною безпекою загалом, дозволить ефективно протистояти різного роду загрозам та досягати позитивних результатів діяльності [5, с.254-267].

Вибір способів захисту інформації в інформаційній системі – складне оптимізаційне завдання, при розв'язку якого потрібно враховувати ймовірності різних загроз інформації, вартість реалізації різних способів захисту й наявність різних зацікавлених сторін. Питання розробки способів і методів захисту даних в інформаційній

системі є тільки частиною проблеми проектування захисту системи, з часом зростає їх актуальність.

До СІБП пред'являються певні вимоги, що включають: чіткість визначення повноважень і прав користувачів на доступ до певних видів інформації; зведення до мінімуму числа загальних для декількох користувачів засобів захисту; облік випадків і спроб несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації; забезпечення оцінки ступеня конфіденційної інформації; забезпечення контролю та тестування цілісності засобів захисту.

Управління якістю СІБП можливо тільки при постійному дотриманні комплексних захисних заходів, що охоплюють зовнішнє і внутрішнє середовище, узгоджено з бізнес-процесами підприємства.

СІБП повинна базуватися на сукупності методологічних підходів, бути багаторівневою системою с внутрішніми та зовнішніми зв'язками; адаптивною, модифікуємою та масштабуємою.

СІБП вимагає контролю та підтримки на усіх етапах життєвого циклу, охоплює дуже широке коло проблем і змушує стежити за самими останніми технологічними новинками в цій області.

#### **Література:**

1. Чайковська М.П. Модель управління інформаційною безпекою віртуальної ІТ-інфраструктури/ М.П. Чайковська// Проблеми економічної кібернетики. Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції, Т.2. - Одеса, ОНПУ, 2012. – с. 72-73.
2. Чайковська М.П. Управління системою інформаційної безпеки підприємства на базі ЛСП // А.А. Азеев, М.П.Чайковська // Моделювання та інформаційні технології в економіці: Монографія/За ред. Проф. Соловйова В.М. – Черкаси:Брама, 2014. – с.306-328.
3. Чайковська М.П. Проектування системи інформаційної безпеки на базі ЛСП/ А.С. Азеев, М.П. Чайковська// Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. Том 2. - Одеса: ОНАЗ, 2014. - С.22-27.
4. Чайковська М.П. Комплексний підхід моделювання в управлінні ІТ-проектами// М.П. Чайковська/Економічний вісник національного технічного університету України КПІ. – Київ:КПІ, 2014(11).- с.590-597.
5. Чайковська М.П. Управління якістю системи інформаційної безпеки WEB-додатків/А.С.Азеев, М.П.Чайковська //Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика: Монографія/За ред. Проф. Сафонова Ю.М.– К.:КМА, 2015. – с.254-267.



#### **4. МОДЕЛІ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

*Лук'янова В. В.*

*Хмельницький національний університет, професор кафедри економіки і підприємництва, доктор економічних наук, професор*

##### **ОБҐРУНТУВАННЯ І ВИБІР КРИТЕРІЇВ ДЛЯ ПРОЦЕСУ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ**

Оцінка ефективності діяльності підприємства, у тому числі з врахуванням дії факторів ризику є складним і багатоаспектним процесом. Через визначальну важливість правильного вибору критеріїв діагностики, сформулюємо основні вимоги до них:

1) репрезентативність – критерій повинен прямо відображати мету дослідження, повністю їй відповідати, дозволяти оцінювати ефективність вирішення основної задачі, а не другорядної;

2) критичність до досліджуваних параметрів означає чутливість критерію до змін значень показників, що аналізуються;

3) максимально можлива простота (введення додаткових величин могут призвести до ускладнення дослідження) не надаючи нової інформації, можливостей одержати інші висновки;

4) єдиним (об'єднання, за можливості, усіх основних елементів дослідження в один критеріальних показник, щоб уникнути різноваріантних рекомендацій і необґрунтованих припущень).

В залежності від способу досягнення мети можна виділити два види цілей і відповідних їм критеріїв оцінки: якісні та кількісні. Критерій оцінки якісних цілей може приймати тільки два значення: 0 – мета не досягнута (отримані результати не приводять до досягнення мети); 1 – мета досягнута (результати сприяють досягненню мети). Досить часто критерії оцінки якісних цілей задаються не лише крайніми результатами, але й імовірністю досягнення мети за наявного стану об'єкту. Такі види цілей більш характерні для одномоментних, статичних подій і рідко зустрічаються в економічних системах на відміну від технічних (наприклад: виграш чи ні команди у спортивному матчі, прийом чи неприйом працівника на роботу, поламка чи ні пристрою тощо).

Для економічних, соціальних систем (до яких відноситься і підприємство) характерний другий вид цілей – кількісні. Вони полягають у прагненні збільшити (або зменшити) значення певної величини, залежність якої від фазових координат (фазова координата

точка відрахунку найкращого, найгіршого чи середнього значення показника і відповідно стану системи, як правило використовуються значення 0, 1, 10, 100 та ін.). Прагнення до збільшення (або зменшення) критерію оцінки у побудованій моделі повністю замінює мету і відповідно менеджер працює лише з критерієм.

Рідко коли є змога виділити єдиний критерій оцінки навіть окремої події чи операції. Щодо системи, то вона характеризується певним складом своїх елементів (підсистемами, взаємозв'язками між ними, підпорядкованістю і взаємним проникненням тощо) і відповідно значним комплексом фактором, що формують її стан в певний момент часу і в подальшому впливають на позитивні чи негативні (з точки зору суб'єкта) зміни.

Внаслідок цього на окремих рівнях управління можуть бути різні критерії оцінки, сукупність яких складають певну вектор-функцію параметрів, яка складається із усіх або частини часткових критеріїв. Але застосування будь-якої моделі (в тому числі діагностики ризику діяльності підприємства) практично набагато спрощується за можливості формування єдиного критерію оцінки (**ключового показника ризику**).

Ключовий показник ризику – показник, який відповідно до встановлених критеріїв оцінки стану підприємства, займає визначальну позицію щодо мети, перспектив і стратегії розвитку підприємства у напрямку якісного покращення його функціонування. Його встановлення є важливим у зв'язку із визначенням цільових орієнтирів, необхідних для формування стратегії розвитку підприємства в механізмі управління ризиком

**Ключовий показник ризику** – комплекс параметрів зміни стану об'єкту ризику, який з великою імовірністю відображає зміну профілю ризику системи і дозволяє шляхом діагностування намітити необхідні управлінські рішення щодо покращення (відновлення) стану об'єкту ризику. Такими параметрами є статистичні значення фінансових і нефінансових показників, за допомогою яких можна визначити чутливість підприємства (об'єкта дослідження) до впливу ризику. Ці показники визначаються на основі періодичних даних, зазвичай річних, рідше кварталних чи місячних. Вони повинні надавати можливість оцінки впливу різних факторів ризику на діяльність підприємства (зовнішніх і внутрішніх, фінансових і виробничих тощо).

Дослідження способів і можливостей використання ключового показника ризику в управлінні операційним ризиком ініціювали фірма RiskBusiness і товариство Risk Management Association у співпраці з

багатьма (понад 50) світовими фінансовими компаніями. В подальшому дана робота мала бути доведена до практичного застосування на різних підприємствах (більш детально з цим можна ознайомитись у статті Н.Л. Івашук [1]), але, на жаль, багато важливих питань залишилося не розв'язаними.

Базуючись на сучасних розробках теорії ризику нами пропонується виділити дві цілі управління ризиками підприємства.

Перша (стратегічна) мета направлена на забезпечення (збереження) стійкого розвитку підприємства. Стан функціонування підприємства, направлений лише на мінімізацію ризиків забезпечує стійкість функціонування об'єкта у поточний момент часу, але призводить до погіршення цього стану у майбутньому через відставання у технічному, технологічному, організаційному та інших аспектах, ризик невикористаних можливостей тощо. Стійкий розвиток передбачає наявність сталої тенденції до покращення критеріальних показників діяльності.

Друга (поточна) мета передбачає утримання величини ризику у допустимих для підприємства межах (границях). Границі ризику носять об'єктивно-суб'єктивний характер, визначаються багатьма чинниками і можуть бути наступних видів: юридичні границі, обмежуючі рішення конкретного підприємства, строки операцій (подій).

### **Література:**

1. Івашук Н. Л. Застосування кількісних методів в управлінні операційним ризиком // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2006. – №4 (554). – С. 255-261.

**Райко Г. А.**

*Херсонский национальный технический университет,  
доцент кафедры экономической кибернетики и управления  
проектами, кандидат технических наук, доцент,*

**Гапонов В. О.**

*Херсонский национальный технический университет,  
аспирант кафедры экономической кибернетики и управления  
проектами*

## **КОНЦЕПЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНОМ**

На современном этапе развития общества, в связи с изменением восприятия парадигмы понятия развития, регион (территория) выступает как наименьшая и неделимая точка роста административной единицы, для реализации стратегии развития которого актуализируется применение программно-целевого метода управления.

Пусть для некоторого региона  $R$  формируется совокупность  $P_R$  программ социально-экономического развития во временном периоде  $[t_0, T]$ , где  $t_0$  – базовый период,  $T$  – период завершения программ. Состояние региона характеризуется множеством  $X$  показателей социально-экономического развития. Каждая программа  $p_j \in P_R$  характеризуется подмножеством показателей  $X_j \in X$  и множеством целей развития  $G_j$ , при этом уровень достижения каждой цели  $g_1 \in G_j$  оценивается некоторым подмножеством  $X_{j1} \subseteq X$  показателей [1].

Формирование ресурсов на реализацию программ  $p_j \in P_R$  объемом  $V_j$  в интервале  $[t_0, T]$  задается  $k$ - мерным вектором  $\vec{v}(t)$  вида

$$\vec{v}(t) = (v_1(t), v_2(t), \dots, v_k(t)), k = |P_R| \quad (1)$$

при условии, что  $U(t)$  – пространство возможных векторов  $\vec{v}(t)$ , где  $U(t) \subset E^k$  де  $E^k$  -  $k$ -мерное евклидовое пространство.

Первоначальное состояние региона  $R$  в базовом периоде  $t_0 \in [t_0, T]$  задается  $n$ - мерным вектором  $\vec{x}(t_0)$  вида

$$\vec{x}(t_0) = (x_1(t_0), x_2(t_0), \dots, x_n(t_0)), \quad (2)$$

где  $x_i(t_0)$  – значение показателя  $x_i \in X$  в базовом периоде  $t_0$ ,  $n = |X|$ , в результате реализации программ  $P_R$ , ожидаемое состояние региона в конце периода  $T \in [t_0, T]$  характеризующееся вектором

$$\vec{x}(T) = (x_1(T), x_2(T), \dots, x_n(T)). \quad (3)$$

Под управлением развитием региона  $u \in U$  понимается совокупность векторов или кортеж вида

$$u = \langle \vec{v}(t_0), \vec{v}(t_1), \dots, \vec{v}(t_\tau), \dots, \vec{v}(T), \quad (4)$$

$$U := U(t_0) \times U(t_1) \times \dots \times U(t_\tau) \times \dots \times U(T).$$

Пространство управления формируется  $RU$  с учетом ограничений:

$$V_j(t) \geq 0 \quad \forall (j = \overline{1, k}) \wedge (t \in [t_0; T]); \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^k \sum_{t \in [t_0; T]} v_j(t) \leq V = \sum_{j=1}^k V_j,$$

где  $V$  – общий объем ресурсов в стоимостном измерении [2,3].

Оптимальным управлением  $u^* \in U$  является траектория развития региона в промежутке  $[t_0; T]$  согласно выбранного критерия  $W$ , измеряемого с помощью вектора  $\Delta \vec{x}(t_0; T)$ , где

$$\Delta \vec{x}(t_0; T) = \Delta \vec{x}(T) - \Delta \vec{x}(t_0). \quad (6)$$

В результате проведенных исследований предлагается рассматривать обязательным компонентом стратегии социально-экономического развития региона управление процессом реализации совокупности региональных программ с учетом их целей и выделенных ресурсов. При этом оптимальной стратегией развития на принципах программ целевого управления считать такую стратегию, которая делает возможным перевод региона с начального состояния в желаемое за заданный период времени с минимальными затратами на реализацию множества социально-экономических программ.

### Література:

1. Парасюк, І. В. Інформаційні моделі в оцінюванні економічного розвитку регіону / І. В. Парасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – С. 231–239.
2. Згуровский, М. З. Системный анализ: проблемы, методология, приложения / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. — К.: Наук. думка, 2011. — 743 с.
3. Панкратова, Н. Д. Системная оптимизация конструктивных

элементов современной техники / Н. Д. Панкратова // Кибернетика и системный анализ. — 2001. — № 3. — С. 119–131.

*Рига Д. О.*

*Хмельницький національний університет,  
аспірантка кафедри прикладної математики та соціальної  
інформатики*

## **ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО НАПРЯМУ**

Незважаючи на сучасні глобалізаційні процеси, властиві економіці туризму, важливу роль у розвитку туристичних ринків має регіональний аспект. Кожна конкретна територія пропонує туристу свою унікальну специфічну сукупність атракторів та інфраструктури. Затребуваність регіонального туристичного ринку, з одного боку, визначається присутніми на його території атракторами, з іншого боку - уподобаннями і цілями потенційних туристів.

Конкурентоспроможність туристичного напрямку залежить від привабливості туристичного продукту та його відповідності очікуванням споживачів. Ефективне та раціональне використання ресурсів, розвиток регіональної інфраструктури, державна підтримка туризму, забезпечення висококваліфікованими кадрами, а також залучення інвесторів – все це в сукупності призводить до доцільності розвитку туризму в тому чи іншому регіоні.

Під конкурентоспроможністю туристичного напрямку будемо розуміти здатність формувати туристичний продукт, що відповідає вимогам його споживачів, засновану на можливостях виробника з використанням притаманних напрямку переваг, а також здатність утримувати високий конкурентний статус протягом тривалого періоду часу в умовах мінливих чинників зовнішнього середовища.

Існує велика кількість критеріїв, виходячи з яких потенційний споживач віддає переваги туристкою дестинації (мода, спосіб життя, матеріальний стан, зацікавленість у певних атракторах тощо.). Немаловажним критерієм виступає соціальне середовище, в якому існує потенційний споживач.

Складність полягає в тому, що на формування туристичних цілей, як правило, впливає комплекс потреб, з яких лише певні мають істотну значимість. Ці потреби часто об'єднуються в багатокomпонентні комплекси відчуттів і бажань, значною мірою підсилюють свій вплив на механізм і результат прийняття споживачем

остаточного рішення. Таким чином, потенційним туристом може бути прийнято рішення про виборі туристичної дестинації, відповідної одночасно кільком передумовам.

Співвідношення головної і вторинних цілей відпочинку, які визначають вибір туриста, призводить до наступного вибору місця відпочинку:

1. Єдина, чітко переважаюча і обґрунтована мета виявляється вирішальною при виборі місця туристичного призначення.

2. Одна переважаюча туристична мета і кілька вторинних (чи очікуваних), рішення про вибір яких може бути прийняте при відповідному збігу обставин під час поїздки.

3. Головна туристична мета і кілька чітко виділених супутніх цілей.

Оцінювання конкурентоспроможності туристичного напрямку, доцільно шляхом виділення чотирьох груп показників:

- якісні показники конкурентоспроможності для споживача (візовий режим; транспортна доступність; умови відпочинку; імідж спрямування; унікальність спрямування; яскраві культурні стереотипи);

- економічні показники конкурентоспроможності для споживача (вартість туристичного пакету за напрямком; вартість послуг у регіоні прийому);

- якісні показники конкурентоспроможності для туроператора (частота рейсів за напрямком; обсяг участі на напрямку; структура продажів; кількість спеціальних пропозицій в сезон; показник зворотності спрямування; тривалість туристичного сезону; внутрішня транспортна доступність; наявність чартерних рейсів з інших міст Росії; технологічність партнерів; ємність готельного ринку).

- економічні показники конкурентоспроможності для туроператора (вартість обсягу чартерного перевезення; собівартість авіап перевезення одного пасажира в чартерної програмою; рентабельність продажів; початкова ціна туристичного пакету (так звана маркетингова ціна); прибуток у розрізі дат; очікуваний прибуток за підсумками сезону; обсяг купівельного попиту; швидкість убування зобов'язань за програмою; глибина бронювань і продажів; індекс швидкості продажів; індекс сезонності; динаміка попиту при зниженні).

Підсумковий показник конкурентоспроможності напрямки визначатиметься відношенням середньозваженої величини цих показників до виручки за напрямом (або до очікуваної виручки - у випадку, якщо турфірма ще не працює з даним напрямком).

**Соловійова К. В.**

*Криворізький національний університет,  
викладач кафедри економіки підприємства*

**Лоян В. В.**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,  
магістрант кафедри економічної кібернетики*

**Хоменко М. О.**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,  
магістрант кафедри економічної кібернетики*

## **АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ЗАСОБАМИ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ**

На сучасному етапі розвитку економічних відносин існує широкий спектр класичних інструментів для визначення індексів конкурентоспроможності країн, які мають певні переваги та недоліки відносно одне одного. Головними недоліками класичних методів є: наявність суб'єктивізму експертів; довготривалість складання рейтингів, які публікуються лише один раз на рік; висока матеріальна затратність; процес формування рейтингу конкурентоспроможності країн не є автоматизованим, що викликає значні труднощі в обрахунках [1].

У даній роботі пропонується використовувати метод, який ґрунтується на сучасних та популярних сьогодні методах дослідження складних систем, зокрема на дослідженні спектральних та топологічних характеристик фондових індексів країн та побудова рейтингу на їх основі [2]. Фондові індекси виступають як узагальнюючі характеристики макроекономічної ситуації та інвестиційного клімату в кожній конкретній країні. Вони характеризують стан та динаміку розвитку як національної економіки в цілому, так і окремих її галузей і, отже, виконують діагностичну функцію [3].

В процесі дослідження нами було розраховано значну кількість спектральних та топологічних мір, але особливу увагу ми звернули на таку спектральну характеристику як алгебраїчна зв'язність і, базуючись на значенні даної характеристики, побудували власний індекс конкурентоспроможності, який демонструє найбільший коефіцієнт детермінації  $R^2$ .

Результати досліджень представлені на рисунку. Очевидно, що рейтинг, базований на алгебраїчній зв'язності можна використовувати як сучасний покращений аналог рейтингу глобальної



конкурентоспроможності (рис.а). В ньому відсутня більшість недоліків притаманних класичним рейтингам.

Для відображенні об'єктивності побудованого нами рейтингу було обраховано кореляцію між ним та рейтингом глобальної конкурентоспроможності (рис. b).

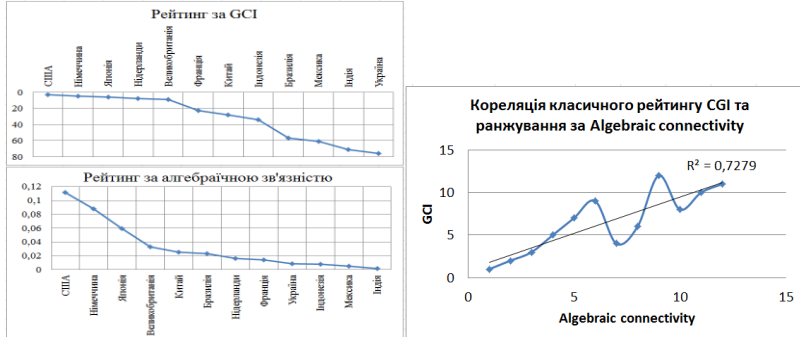


Рис. (а) Порівняння класичного рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності(GCI, методика ВЕФ) та рейтингу країн, що базується на алгебраїчній зв'язності; (b) Кореляція класичного рейтингу GCI та рейтингу за алгебраїчною зв'язністю (algebraic connectivity)

З рисунку (b) видно, що дані рейтинги значно корелюють між собою, що свідчить про достовірність побудованого нами індексу та про можливість його реального застосування.

Отже, нами було показано, що замість громіздких і суб'єктивних індикаторів конкурентоспроможності можна використовувати спектральні та топологічні мережні міри складності, які розраховані для загальнодоступних економічних показників, зокрема для фондових індексів.

У подальших дослідженнях перспективним є пошук у даному контексті нових індексів конкурентоспроможності, які б адекватно враховували структуру і динаміку складних мережних систем.

### Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. - К.: КНЕУ, 2004. – 120с.
2. Marwan N. Recurrence plots for the analysis of complex systems / N. Marwan, M.C. Romano, M. Thiel, J. Kurths // Phys.Rep. – 2007. – Vol. 438. – P. 237–329.

3. Селифонов Е., Тихомиров А. PathTracing : [Электронный ресурс]  
режим доступа: <http://rain.ifmo.ru/cat/data/theory/unordered/path-tracing-2007/article.pdf>.

## **5. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

*Гамма Т. М.*

*Одеський національний економічний університет,  
доцент кафедри економіки підприємства, кандидат економічних наук,  
доцент*

### **ОЦІНКА ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

На сьогоднішній день не існує концепції управління розвитком інтеграційних процесів, прийнятної для використання в агропромисловому комплексі. Метою управління розвитком інтеграційних процесів є перехід виробничо-господарських систем у взаємозалежний стан або посилення зв'язків, що забезпечують отримання синергійного ефекту. Досягнення цієї мети забезпечується в результаті створення нових інтегрованих формувань, орієнтованих на одержання ефекту від скоординованої спільної діяльності, або збереження існуючих інтегрованих структур та підвищення їх ефективності на основі: пролонгування діючих складових синергійного ефекту та їх посилення шляхом реорганізації сформованих інтеграційних ліній; включення в об'єднання нових учасників; звуження поля інтеграційної взаємодії за рахунок виключення тих господарських зв'язків, які вичерпали ресурс ефективності.

Важливим етапом визначення доцільності створення інтегрованого формування є оцінка структурних елементів внутрішнього і зовнішнього потенціалів розвитку інтеграційних процесів, яка дозволяє визначити можливості реалізації та нарощування ефекту скоординованої спільної діяльності. Внутрішній потенціал є похідною величиною потенціалів систем більш низького рівня і реалізується як ефект синергії. В якості укрупнених структурних елементів внутрішнього потенціалу інтеграції виділяються: виробничий потенціал, організаційно-кадровий потенціал, потенціал економії обігових коштів, інвестиційний і фінансовий потенціали.

Розроблена методика оцінки внутрішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів застосована на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт». Це вертикально інтегрована компанія з дивізіональної структурою, що включає 18 організацій, які охоплюють всі стадії

процесу виробництва курятини: від виробництва інкубаційного яйця до розповсюдження і реалізації фінальної продукції, від вирощування власних зернових до виробництва необхідних для годування птиці комбікормів. Це забезпечує компанії повний контроль над якістю і собівартістю. Узагальнення аналітичних розрахунків з оцінки внутрішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів холдингу ПАТ «Миронівський хлібопродукт» представлено в таблиці.

Таблиця 1 – Оцінка внутрішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [1]

Елементи внутрішнього потенціалу	Джерела отримання переваг інтеграційних процесів	Можливості реалізації потенціалу
Виробничий	виробництво курятини 546,5 тис.т.; м'ясних напівфабрикатів – 31,8 тис. т земельний банк - 360 тис.га. врожай зернових 290 тис. га Щорічне зростання показників в середньому на 3-5 %	+220 тис. тон м'яса птахів; + 200 тис. т. зернових; + 200 тис. т. соняшнику
Економії обігових коштів	Придбання зернових для виробництва комбікормів та комбікормів для годування птахів за ціною нижче ринкової	Середні ринкові ціни закупівлі зернових 44 грн/ц; комбікормів – 80 грн/ц. Розрахункові ціни для господарств холдингу – 37,7 грн/ц та 68 грн/ц відповідно
Інвестиційний	Реалізація спільних інвестиційних проектів	2-га черга будівництва Вінницького птахо комплексу; зернохосвище олієпресовий завод
Фінансовий	Залучення додаткових фінансових коштів	Кредити на суму 2,5млн. грн..

Отримані в таблиці результати оцінки внутрішнього потенціалу можуть бути використані для по подальшого оцінювання можливостей збільшення доходів (зменшення витрат) ПАТ «Миронівський хлібопродукт» в результаті розвитку інтеграційних процесів.

### Література:

1. Офіційний сайт ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua/uk/home>

**Горбатюк К. В.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри АСМЕ, кандидат економічних наук, доцент*

## **ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ І МОЖЛИВОСТІ ПОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗА НЕЧІТКИХ ТЕНДЕНЦІЙ**

Розвиток телекомунікаційних технологій забезпечив принципово нову можливість більш широкого доступу кінцевих користувачів до вирішення завдань моделювання поведінки складних соціально-економічних систем на основі використання накопиченої інформації про результати, параметри функціонування та динаміку показників їхньої діяльності. Більшість зібраної інформації представляється у вигляді динамічних (часових) рядів, що характеризуються високим ступенем невизначеності внаслідок нестаціонарності, неточності та недостатності спостережень, нечіткості та нестабільності тенденцій.

Аналіз часових рядів в рамках статистичного підходу, що має безумовні переваги та широке визнання, не є орієнтованим на прогнозування часових рядів з високим ступенем невизначеності. Моделювання часових рядів на основі базових стохастичних та регресійних моделей, реалізованих у статистичних пакетах прикладних програм, вимагає високої математичної кваліфікації та досвіду спеціалістів у відповідних предметних галузях. При цьому, не завжди вдається побудувати якісні та адекватні моделі для практичного застосування у прогнозуванні для забезпечення необхідної точності прогнозів. Крім того, в таких моделях не передбачено використання разом із кількісною інформацією, якісних даних про перебіг досліджуваних процесів.

У теперішній час активно розвивається новий напрям Time Series Data Mining для вирішення проблеми аналізу часових рядів, що володіють високим ступенем невизначеності на основі методів і моделей штучного інтелекту, а саме: нейромережових та нечітких моделей [1]. Ці методи не претендують на високу точність результатів, але дозволяють швидко та просто отримати корисну для кінцевого

користувача інформацію.

Ідея нечіткого моделювання поведінки складних динамічних систем за часовими рядами оснований на базовій моделі нечіткого динамічного процесу (Song, Chissom [2]), що отримала назву нечіткого часового ряду (НЧР). В НЧР станам динамічного процесу поставлені у відповідність нечіткі значення, що моделюються параметричними функціями належності, залежності між якими будуються за спостереженнями та представляються базою нечітких правил, записаних матрицею нечітких відношень. Для прогнозування використовується алгоритм нечіткого логічного виводу.

Нечіткі часові ряди з'явилися як результат еволюційного розвитку формалізму нечітких множин у просторі математичних моделей аналізу поведінки часових рядів. Для часових рядів різної природи моделювання та аналіз їхньої поведінки із залученням додаткових знань, що описують невизначеність на основі нечітких множин дозволять не тільки вирішувати традиційні задачі аналізу числових часових рядів, але й суттєво розширити їхнє коло за рахунок опрацювання часових рядів, що мають високий ступінь невизначеності.

Але водночас, нечіткі моделі часових рядів потребують подальших досліджень та розвитку методології для вирішення питань, пов'язаних з усуненням обмежень, а також для отримання їх порівняльної ефективності в задачах прогнозування за зовнішніми показниками якості.

Аналіз переваг та недоліків методів нечіткого моделювання часових рядів виявив низку невирішених проблем, серед яких: проблема підвищення точності та інформативності прогнозу, проблема відсутності методів ідентифікації і математичних моделей нечітких тенденцій НЧР, проблема недостатності критеріїв ефективності і методики оцінювання результатів нечіткого моделювання [1].

Отже, безумовною є необхідність впровадження в практику прогнозування економічних показників такого математичного інструментарію, що дозволяє у повному обсязі враховувати наявну невизначеність доступної інформації та ґрунтується на сучасних світових підходах в економічній науці.

### **Література:**

1. Афанасьєва Т. В. Методология, модели и комплексы программ анализа временных рядов на основе нечетких тенденций : дис. ... докт. тех. наук. : 05.13.18 / Афанасьєва Татьяна Васильевна. – Ульяновск :

УГТУ, 2012. – 315 с.

2. Song Q., Chissom B.S. Fuzzy time series and its models, Fuzzy Sets and Systems, Vol. 54, pp. 269-277, 1993.

**Гострик О. М.**

*Одеський національний економічний університет,  
доцент кафедри економічної кібернетики,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **МОДЕЛИРОВАНИЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасний механізм діяльності фермерських господарств функціонує під впливом багатьох організаційних, економічних, соціальних та інших чинників. При цьому систему агробізнесу можна розглядати як систему, яка динамічно розвивається і складається з окремих взаємозалежних елементів, або процесів.

В загальному вигляді бізнес-процес - це сукупність взаємопов'язаних заходів або завдань, спрямованих на створення певного продукту або послуги для споживачів. Для моделювання такого роду перетворень, що проходять в різних сферах діяльності найбільш широко застосовуються три основних підходи - дискретно-подієве моделювання, системна динаміка та агентне моделювання [1].

Системно-динамічна модель описує поведінку системи і її структуру на підставі великої кількості взаємодіючих зворотних позитивних і негативних зв'язків і затримок. При цьому математично така модель виглядає як система диференціальних рівнянь. Методи системної динаміки підтримуються такими сучасними інструментами, як PowerSim, iThink, AnyLogic та ін.

В доповіді розглянуті питання розробки та моделювання бізнес-процесів діяльності фермерських господарств з використанням методу системної динаміки. Детально описані такі бізнес-процеси, як «Посівна компанія та вирощування сільськогосподарських культур», «Складське господарство», «Тваринництво» і «Фінансові показники»..

Проведений імітаційний експеримент діяльності фермерського підприємства показав, що не зважаючи на кризу, при збереженні існуючих темпів виробництва, рівень прибутку на підприємстві залишиться без змін. Значення основних економічних показників такі:

- термін окупності (Т) вкладених грошей, який по результатам експериментів за 2015 рік склав 0,32 роки(чотири місяці);

- коефіцієнт загальної економічної ефективності капітальних вкладень (3,87) дозволяє зробити висновок про ефективність вкладання коштів в подальший розвиток підприємства;

- рентабельність виробництва склала 17 %, а рентабельність продажу 40 %.

В результаті моделювання було з'ясовано, що найбільш критичним ресурсом є паливо, збільшення ціни на яке на 15 % призведе до зменшення валового прибутку на 7 %.

Для перевірки адекватності модельного комплексу застосовано критерій Тейла [3], який вимірює ступінь збігу ретроспективного прогнозу  $P_i$  зі значеннями, що спостерігаються  $A_i$  і розраховуються згідно з виразом

$$U = \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum (P_i - A_i)^2}}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum P_i^2 + \frac{1}{n} \sum A_i^2}}$$

Для дослідження на адекватність були обрані ключові показники модельного комплексу, які наведені в таблиці 1. Кількість запусків моделі склала 50 разів( $n=50$ ).

Таблиця 1

Оцінка адекватності моделі за допомогою коефіцієнту Тейла

Змінні моделі	Коефіцієнт Тейла, U
Грошовий резерв	0,1
Прибуток за місяць	0,09
Дохід	0,08
Витрати	0,09

Згідно проведеним дослідженням модель має достатню високу адекватність відповідно об'єкта моделювання. Точність прогнозу імітаційної моделі сягає 8 % -10 %.

#### Література:

1. Гострик О. М. Моделювання економічних процесів: навчальний посібник / П. І. Островський, О. М. Гострик, Т. П. Добрунік, О. В. Радова. – Одеса: ОНЕУ, 2012. - 132 с.
2. Гострик О. М. Аналіз та прогнозування кругообігу оборотних коштів фірми з використанням системі моделювання AnyLogic / О. М. Гострик, О. А. Степаненко // Науковий вісник Міжнародного



Гуманітарного Університету. Серія: Економіка і менеджмент. - Одеса: Міжнародний гуманітарний університет, 2013. – Вип. 5. – С. 53-57.

3. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем / Т. Нейлор; [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1975. – 502 с.

***Ивашко Л. М.***

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,  
доцент кафедры экономической кибернетики и информационных  
технологий, кандидат экономических наук, доцент*

***Торопцов В. С.***

*фирма «Контур Автоматизация» г. Москва, научный консультант;  
доктор технических наук, профессор*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИКТ**

Развитие информационных технологий в образовании началось с проведения Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры в 1996г. Международного Конгресса по образованию и информатике. Несмотря на то, что минуло почти 20 лет, такой вид образования переживает и в настоящее время определенные трудности [1]. Вместе с тем значение такого вида образования с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) постоянно возрастает [2], поскольку образование становится весьма конкурентноспособным сегментом рынка по отношению к другим секторам экономики и прибыльной частью национального продукта [3, 4]. И поскольку постоянно изменяется характер современной профессиональной деятельности работников, должна выстраиваться более универсальная, высоко мобильная модель учебного процесса [5]. При этом сами образовательные технологии постоянно изменяются, что требует внесения изменений в модель учебного процесса. Украина, находящаяся в условиях реформ, выдвигает самые высокие требования к квалификации специалистов экономического профиля, ибо в этот период наибольшие изменения происходят именно в экономической сфере. При этом качество образования - важнейший гарант сбережения и роста интеллектуального потенциала общества, фактор социальной стабильности, экономического благосостояния страны, ее конкурентоспособности и национальной безопасности. Для разработки

теоретико-методологических основ использования инновационных ИКТ для повышения качества образования экономистов в этот период необходимо построить концептуальную модель, выражающую процесс эффективного использования информационных технологий в учебном процессе. Такая модель нами разработана. Исходя из этой модели, обоснование методологии целесообразного применения инновационных ИКТ для реализации повышения качества экономического образования при развитии технологий должно осуществляться в 5 этапов (рис. 1).



Разработанная модель позволяет в условиях Болонского процесса, когда основу обучения составляет самостоятельная работа студентов, своевременно внести соответствующие коррективы непосредственно в текущий учебный процесс, обеспечить в процессе обучения эффективный контроль всех видов самостоятельной работы студентов (контрольные и курсовые работы, эссе, кейс-стади, практикум, выпускная работа и т.д.), осуществить новый методический подход к оцениванию их знаний и сформированных компетенций.

#### Литература:

1. <http://www.kommersant.ru/doc/2628559>
2. Ивашко Л.М., Горопцов В.С. Роль IT в реализации Болонского процесса. Информационные технологии в бизнесе. Материалы 8-й Международной научной конференции 19-20 июня 2013 г. Санкт-Петербург, Изд-во ИНФО-ДА, СПб, 2013.

3. Диордица С.Г., Торопцов В.С., Ивашко Л.М. Инновационные информационно-коммуникационные технологии обеспечения качества высшего экономического образования. Атлант. Одесса. 2012. – 230 с.

4.Ивашко Л.М. Вплив освіти та її якості на економіку України. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»: науковий збірник. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – №2 (66). - С. 9 – 17.

5. Ивашко Л.М., Торопцов В.С. Разработка современных моделей учебного процесса как необходимое условие повышения качества образования. Научно-информационный журнал «Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе», № 3(4). Пенза, 2012.

**Щука В. Г.**

*Хмельницький національний університет, доцент кафедри АСМЕ,  
кандидат технічних наук, доцент*

### **ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МОДИФІКАЦІЇ ВИХІДНИХ ДАНИХ ЯК ТЕОРЕТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ТОЧНОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ**

Сьогодні серед усієї сукупності економіко-математичних методів існує доволі велика група спрямованих на отримання уявлення про поведінку складних економічних систем у змінному середовищі. Методи, які входять до її складу, різняться між собою за складністю та характеризуються різною ефективністю. При цьому — як свідчить досвід — ефективні методи прогнозування є доволі складними, вимагають громіздких обчислень і реалізуються на практиці у професійних спеціалізованих (SAS, SPSS, STATISTIKA, STATGRAPHICS та ін.) та напів-спеціалізованих (STADI, ОЛІМП, РОСТАН, ODA, WinSTAT, UNISTAT, Multivariate 7, JMP, SOLO, STATlab та ін.) статистичних пакетах [1]. Характерною особливістю останніх — перш за все — є їхня висока вартість, що змушує коло дослідників, фінансово спроможних використовувати дані методи. З іншого боку, прості та інтуїтивно зрозумілі методи, доступні для широкого загалу дослідників, як правило, не здатні забезпечити високу точність й ефективність передбачення. З оглядом на зазначене, дане дослідження спрямоване на пошук інструменту, який міг би забезпечити певний компроміс між високою ефективністю перших та простою і доступністю реалізації й застосування других.

У загальному випадку суть застосування популярних прогнозних методів зводиться до послідовного виконання ряду кроків, це — підготовка вихідних даних для моделювання; синтез за вихідними даними економіко-математичних моделей, виражених функціональною залежністю виду  $y=f(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n)$ ; екстраполяція значень чинників на прогнозований період; підстановка екстрапольованих значень чинників  $x_{i+1}$  до аналітичного виразу математичної моделі та — нарешті — отримання прогнозного значення результативної ознаки  $y_{i+1}$ .

Разом із тим, ступінь реальності отриманих таким чином прогнозів — як і міра довіри до них — значною мірою зумовлюються аргументованістю вибору меж екстраполяції і стабільністю відповідності “вимірювачів” стосовно сутності досліджуваного явища (системи) [2] і не завжди здатні задовольнити дослідника. Пошук шляху поліпшення ситуації дозволив дійти висновку про те, що — як на наш погляд — позитивний ефект може бути досягнуто вже навіть на етапі підготовки вихідних даних для моделювання, для чого останні необхідно модифікувати, виходячи з наступного припущення: якщо будь-яке (вже існуюче та зафіксоване у вихідних даних) значення результативної ознаки  $i$ -го спостереження визначається сукупністю значень чинників попередньої,  $(i-1)$ -ї точки спостереження, тобто вектор-рядок  $x_{1j}$  визначає значення  $y_2$ , вектор-рядок  $x_{2j}$  визначає значення  $y_3$ , і так далі — то можна сподіватися на те, що прогнозоване значення результативної ознаки  $y_{n+1}$  визначатиметься останніми “відомими” значеннями вектора  $x_{nj}$ . Таке припущення дозволяє отримувати прогнози підставкою до синтезованої моделі відомих (існуючих, реальних) даних, а не зазвичай екстрапольованих — тобто не таких, що вже з великою імовірністю містять “інструментальну”, зумовлену методом екстраполяції, похибку. Усунення таким чином можливо існуючої “інструментальної” складової похибки “вимірювача”, цілком можливо що дозволить підвищити точність прогнозування а, отже, і ефективність прогнозування.

Таким чином, у часткових випадках за певного збігу обставин даний метод — модифікації вихідних даних — може стати як корисним теоретичним інструментом у дослідженні поведінки складних економічних систем, так і науково обґрунтованою рекомендацією щодо підвищення точності прогнозування відомих методів. У цьому сенсі виявляється цікавим проведення подальших досліджень з метою з'ясування як доцільності, так галузей (і меж) застосування запропонованого методу модифікації вихідних даних.

## Література:

1. Годун В.М., Орленко Н.С. Інформаційні системи і технології в статистиці. - Х.: International Computer Press, 2003. - 234 с. [Електронний ресурс] метод доступу: <http://library.if.ua/book/80/5668.html> - Бібліотека економіста он-лайн.

2. Громова Н.М., Громова Н.И. *Основы экономического прогнозирования* / Н. М. Громова, Н.И. Громова: учеб. пособие. - М.: Академия Естествознания, 2006. - 457 с. [Електронний ресурс] метод доступу: <http://www.rae.ru/monographs/10> - Монографии, изданные в издательстве Российской Академии Естествознания.

**Янковий В. О.**

*Одеський національний економічний університет,  
доцент кафедри економіки і управління національним господарством,  
кандидат економічних наук*

### МАКСИМІЗАЦІЯ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ У РАМКАХ CES- ФУНКЦІЇ

Слідуючи підходу, викладеному в роботах [1-3] стосовно виробничої функції (ВФ) Кобба-Дугласа, розглянемо можливість максимізації випуску продукції в умовах функціонування деякої суми грошового капіталу  $C = K + L$  у виробництві, що описується CES-функцією. Остання представляється так:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1) L^{-\alpha}]^{-\frac{\gamma}{\alpha}}, \quad K \times L \neq 0, \quad (1)$$

де  $Y$  – випуск продукції у грошовому вимірі;  $K$  – вартість капіталу, спрямованого у виробничі фонди;  $L$  – вартість капіталу, інвестованого у витрати праці;  $A$  – коефіцієнт шкали ( $0 < A$ );  $a$  – коефіцієнт ваги виробничого фактора ( $0 < \alpha < 1$ );  $\alpha$  – параметр ВФ ( $-1 < \alpha$ );  $\gamma$  – показник ступеня однорідності ВФ ( $0 < \gamma$ ).

Для вирішення поставленого завдання знайдемо  $L$  з рівняння зв'язку  $L = C - K$  і підставимо в вираження (1). Будемо шукати максимум CES-функції [4]:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1)(C - K)^{-\alpha}]^{-\frac{\gamma}{\alpha}} \rightarrow \max. \quad (2)$$

Знайдемо критичні точки вираження (2), в яких перші похідні  $Y'$  по  $K$  дорівнюють 0 або  $\infty$ :

$$Y' = \gamma A_0 [A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1)(C - K)^{-\alpha}]^{-\frac{\gamma}{\alpha} - 1} \times [A_1 K^{-\alpha - 1} - (1 - A_1)(C - K)^{-\alpha - 1}]. \quad (3)$$

Очевидно, що  $Y' = 0$  або  $Y' = \infty$ , коли один із співмножників вираження (3) дорівнює 0. Розглянемо обидва випадки:

1.  $A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1)(C - K)^{-\alpha} = 0$ .
2.  $A_1 K^{-\alpha - 1} - (1 - A_1)(C - K)^{-\alpha - 1} = 0$ .

Знайдемо рішення першого рівняння:

$$\left(\frac{K}{C - K}\right)^{-\alpha} = -\frac{1 - A_1}{A_1} \Rightarrow \frac{K}{C - K} = \left(-\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{\alpha}}. \quad (4)$$

Оскільки  $C - K = L$ , то рівняння (4) приймає такий вигляд:

$$KO_1 = \frac{K}{L} = \left(-\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{\alpha}}, \quad (5)$$

де  $KO_1$  – оптимальна капіталоозброєність для першого випадку.

Оскільки у першому випадку  $Y = 0$  при будь-яких значеннях коефіцієнтів  $CES$ -функції, то точка  $KO_1$ , що визначається формулою (5), не є точкою її екстремуму. Знайдемо рішення другого рівняння:

$$\left(\frac{K}{C - K}\right)^{-\alpha - 1} = \frac{1 - A_1}{A_1} \Rightarrow \frac{K}{C - K} = \left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{-\frac{1}{\alpha + 1}}. \quad (6)$$

Звідси, оптимальна капіталоозброєність для другого випадку  $KO_2$  дорівнює:

$$KO_2 = \frac{K}{L} = \left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{-\frac{1}{\alpha + 1}}. \quad (7)$$

Так як у другому випадку  $Y = 0$  лише при певних значеннях коефіцієнтів  $CES$ -функції ( $A_0 = 0$ ;  $A_1 = -1$ ), які не належать до області визначення коефіцієнтів ВФ (1), то точка  $KO_2$ , що розраховується за формулою (7), може розглядатись як точка її екстремуму. При цьому максимальний випуск продукції дорівнює

$$Y = A_0 L^{\gamma} (1 - A_1)^{-\frac{\gamma}{\alpha}} [KO_2 + 1]^{-\frac{\gamma}{\alpha}}. \quad (8)$$

Отже, в умовах інвестування деякої постійної суми грошового капіталу у виробництво, що описується  $CES$ -функцією, капіталоозброєність повинна корегуватись за формулою (7), що забезпечує максимальний випуск продукції у грошовому вираженні (8).

### Література:

1. Економетрія : [навч. посіб. / за ред. А.Ф. Кабака, О.В. Проценка]. – Одеса : НМЦО-ОДЕУ, 2003. – 562 с.
2. Янковий В.О. Прогнозування зони безбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 22. – С. 410-414.
3. Черевко Є.В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є.В. Черевко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 26. – С.359-365.
4. Янковий В.О. Оптимальна фондоозброєність у рамках CES-функції / В.О. Янковий / Матер. міжнар. конф. «Інновації в сучасній науці». – Київ, 6 липня 2015, ч. 1. – С. 68-71.

## 6. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МАТЕМАТИЧНОГО ТА ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Данильчук Г. Б.*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,  
старший викладач кафедри економічної кібернетики,*

*Румянцев М. В.*

*Донецький національний технічний університет,  
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної  
кібернетики*

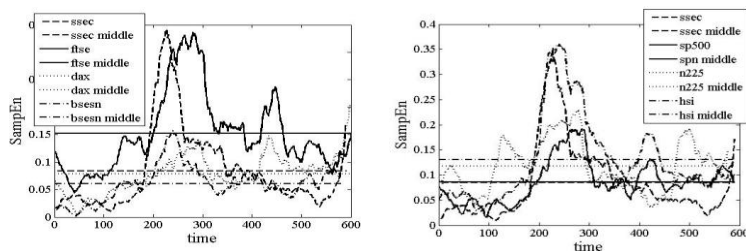
### MADE IN CHINE?

Останнім часом інтернет-простір, засоби масової інформації, заяви аналітиків майорять повідомленнями про «свіжу» китайську кризу. Обговорюються різноманітні сценарії розвитку подій. Необхідно зауважити, що на сьогодні можна прочитати такі заголовки і анонси як «Чи повториться Велика Депресія?», «Як вплине ситуація в Китаї на світову економіку, фондові ринки?» та ін., але мабуть жодного конкретного висновку про настання кризового явища в китайській економіці. Тому дослідження даного питання з метою можливої конкретизації висновків є цікавим та актуальним.

Авторами пропонуються методи ентропійного аналізу як сучасні, міждисциплінарні підходи моделювання складних систем та процесів, що в них відбуваються. Докладно з описом цих методів можна ознайомитися в [1, 2].

Статистичною базою для розрахунків є щоденні фондові індекси США, Китаю, Японії, Німеччини, Великобританії, Індії, Гонконгу [3].

На рис.1 відображені розрахунки ентропії шаблонів (*SampEn*) для обраних фондових ринків із використанням процедури рухомого вікна з кроком 250 значень.





а) б)  
 Рис.1. Порівняльна динаміка значень ентропій шаблонів та середніх значень для країн: а) Німеччини, Великобританії, Китаю, Індії; б) Китаю, Японії, США, Гонконгу за період 01.01.2003-7.09.2015 р.

З досліджень, проведених авторами, відомо, що значення ентропії шаблонів на момент настання кризи стрімко зростають та перетинають свої середні, а після виходу з кризи повертаються до середніх значень. На рис.1 видно кризу 2008 р., а аналіз поведінки ентропійних показників для всіх розглядуваних ринках на початку вересня 2015 р. показує саме таке стрімке зростання та перетин середніх. Це вказує на кризові явища.

Результати застосування вейвлет-ентропії на прикладі фондового ринку Китаю наведені на рис. 2.

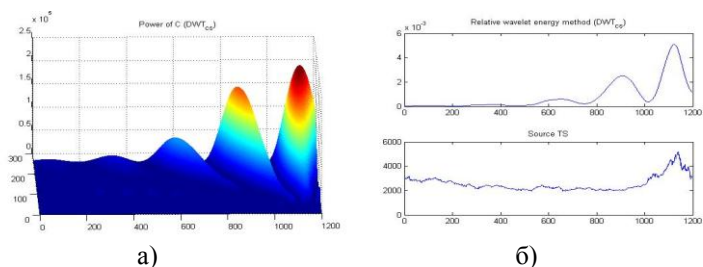


Рис. 2. Енергія вейвлет-коефіцієнтів (а) і вейвлет-ентропія (б) для фондового ринку Китаю за період 2012-2015 років

Вейвлет-аналіз демонструє правило «трьох хвиль», завдяки якому можна за специфічними наростаючими трьома хвилями передбачувати настання кризи. Рис. 2 ілюструє це правило та дає підстави також говорити про настання кризи. Причому цей показник є індикатором-передвісником і з рис. 2 видно, що початок китайської кризи було видно приблизно за 100 точок (а це майже чотири торгові місяці) до її початку.

### Література:

1. Данильчук Г. Б. Використання ентропійних показників для вимірювання складності економічних систем / Г. Б. Данильчук, В. М. Соловійов // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ : збірник наукових праць. – 2008. – № 2 (14). – С. 61–69.
2. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : монографія /

В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловйов, О. Д. Шарапов. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 300 с.

3. Статистика індексів світового фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.yahoo.com>

### ***Зайкіна В.В.***

*Хмельницький університет управління і права,  
доцент кафедри математики, статистики та інформаційних  
технологій, кандидат фізико-математичних наук, доцент*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Американський інженер-механік Фредерік Тейлор у XIX-XX століттях започаткував науковий підхід до проблем управління. Як і у інженерній справі, основою методів управління стали математичні методи дослідження операцій (задача про максимізацію сподіваних прибутків, мінімізацію відходів виробництва, оптимізацію числа каналів обслуговування в системах масового обслуговування тощо). Чимало математичних моделей містять так званий людський фактор, що дозволяє приймати зважені управлінські рішення у конкретних виробничих ситуаціях [1, с. 498-514].

У наш час акцент при моделюванні управлінських процесів змістився в сторону людської особистості. Важливу роль при цьому відіграє соціоніка – наука про типи психоінформаційних систем та способи взаємодії між ними. Зігмунд Фрейд вперше запропонував 3-рівневу структуру психіки: свідомість (Его), передсвідомість (Супер Его), підсвідомість (Ід). Ці ідеї розвинув Карл Густав Юнг, засновник теорії психологічних типів. Всередині минулого століття польський психіатр А. Кемпінський виявив: психіка людини здійснює інформаційний метаболізм (обмін), обробляючи інформацію із зовнішнього світу, подібно тому, як біологічний організм здійснює процес біохімічного метаболізму.

Литовська дослідниця А. Аугустинавічюте побудувала власну соціонічну модель по аналогії з математичними моделями. Ця дослідниця інтегрувала теорію А. Кемпінського в теорію структури психологічних типів, описавши цілісну систему з 16 типів інформаційного метаболізму людської психіки (соціон). Згідно з теорією А. Аугустинавічюте, модель А складається із інформаційних блоків Его і Супер Его (ментальний рівень) та Ід і Супер Ід (вітальний рівень). Спеціалісти з соціоніки створили таблицю інтертипних відношень – як виявилось, між представниками різних соціотипів

складаються досить передбачувані стосунки. Таким чином, модель особистості стала засобом вивчення і прогнозування поведінки людини і людського колективу. У наш час інтенсивно розвивається соціоніка бізнесу, менеджменту, реклами, управління, етносоціоніка тощо.

Методи соціоніки не раз доводили свою ефективність при підборі і розстановці кадрів [2]. У багатьох випадках «навіть при невеликих кадрових перестановках досягається суттєва зміна інформаційної структури, стиль діяльності колективів і підвищення ефективності їх роботи» [2, с. 32]. При цьому такі методи «дають можливість формувати функціональну, інформаційну і психологічну структуру організації у відповідності із заданими цілями, з оптимальним набором психоінформаційних типів робітників» [2, с. 33].

Особливо ефективними є методи соціоніки при підборі кадрів на ключові посади. Ситуація в колективах значно покращується за рахунок внутрішньої єдності команд управлінців. Соціоніка визначає «ступінь резонансу або відповідності типу керівника і типу його колективу» [2, с. 33]. Навіть у тих випадках, коли неможливо здійснити кадрові перестановки чи обрати керівника з оптимальним набором якостей, є можливість дати рекомендації по роботі з різними працівниками щодо зниження напруженості на психологічно складних ділянках роботи.

Вже понад 10 років методики, створені на основі соціонічної моделі, застосовуються при формуванні авіаційних та диспетчерських екіпажів, де особлива роль відводиться високій ефективності взаємодії членів таких екіпажів. З метою попередження помилок пілотів досліджуються соціонічні аспекти взаємодії пілота (людини) з повітряним судном (машиною). Особливо гостро стоять питання злагодженої роботи в екстремальних умовах у замкнутому просторі (космічні польоти, небезпечні підприємства - хімічні, ядерні тощо).

Розраховуючи коефіцієнти комфортності в колективах, можна здійснити важливий прогноз: якщо такий коефіцієнт більше нуля, то спостерігатиметься «стійкість» членів колективу по відношенню до несприятливих соціально-економічних факторів; якщо ж коефіцієнт комфортності від'ємний, то обстановка в колективі нестійка, нестабільна – значить, у критичних ситуаціях досить великою є ймовірність забастовок та інших протестів.

Завдяки соціонічному (як і математичному) моделюванню стало можливим «стискати» інформацію, концентруватися на головному. Це дозволяє ефективніше вирішувати складні проблеми управління.

Добре відомо, що національний добробут залежить від індивідуальної освіченості працівників, від їх здібностей, креативності – на цьому у свій час особливо наголошували послідовники Ф. Тейлора, зокрема, подружжя Френк і Ліліан Гілберти. При підборі, навчанні та перепідготовці кадрів слід зважати на соціонічні рекомендації. Такі психологічні функції, як логіка, сенсорика, етика, інтуїція дуже розрізняються між собою. Існують різні аспекти інформаційного потоку, які цими функціями обробляються. Кожна людина активно сприймає лише інформацію, що відповідає її розвинутих психічним функціям. Отримуючи надлишкову інформацію за своїми слабкими функціями, людина швидко стомлюється, роздратовується, перенапружується. «Якщо ж інформація, яка підсвідомо потрібна, не надходить, то людина стає інформаційно і духовно голодною істотою, яка шукає спосіб задоволення своїх інформаційно-психічних (тепер ми говоримо психоінформаційних) потреб» [2, с. 39]. Фахівці з педагогічної соціоніки рекомендують залучати при навчанні всі можливі способи подачі інформації, інакше одне і те ж саме середовище у той самий час може бути справді освітнім для одних та нейтральним (мало не ворожим) для інших індивідів [3].

В останні десятиліття активно розвивається агентне моделювання – новий напрямок імітаційного моделювання. При цьому глобальні закони чи правила не є першоосною для створення моделі; вони якраз і встановлюються у результаті вивчення індивідуальної поведінки агентів (членів досліджуваної групи) на основі агентної моделі.

Так, наприклад, Гуленко В.В., автор роботи [4], вважає, що фактор вертності працівників відіграє основну роль у складних ситуаціях конкурентної діяльності підприємств, організацій. Згаданий науковець висуває гіпотезу: якщо група із 7-8 чоловік отримує завдання все зростаючої складності, то вона розбивається на дві підгрупи – активну і пасивну. Якщо активна група не справляється із завданням, то її місце займає інша група.

З метою перевірки гіпотези був проведений живий моделюючий експеримент, ціль якого – імітація комунікативних процесів у соціумі. Експеримент показав, що спочатку активно працюють екстраверти, потім – інтроверти, причому в критичних ситуаціях (у рамках однієї команди) екстра- та інтроверти схильні діяти окремо одні від одних. При цьому якщо одна із груп організована і діяльна, то інша у цей час – розслаблена. Таким чином, було підтверджено, що в умовах,

наближених до екстремальних, для виконання завдань індивідууми дійсно об'єднуються у підгрупи за принципом однакової вертності.

Моделювання ситуацій в колективах засобами соціоніки різні дослідники проводять двома основними шляхами: через формування малих груп (зокрема, на основі квадрантів, клубів, типів темпераменту) та через аналіз інтертипних відносин членів групи [5]. При менших ресурсних затратах колективи із сприятливими інтертипними відносинами більш успішні та результативні. В теорії підприємництва застосовують соціонічний аналіз різних типів особистості, виявляючи найбільш підходящий для підприємництва тип та відповідну цьому типу мотивацію діяльності.

У галузі маркетингу завдяки моделюванню виробнику продукції вдається аналізувати причини тієї чи іншої поведінки споживачів. Оскільки інформація про товар (як і будь-яка інша інформація, про що вже згадувалось) сприймається представниками різних соціотипів неоднаково, при рекламі товару та здійсненні продаж обов'язково слід враховувати особистісні особливості покупців.

І, нарешті, зазначимо: завдяки соціонічному моделюванню можна більш успішно формувати та підтримувати ділові стосунки з усіма ринковими партнерами компанії.

### **Література:**

1. Толюванов В.В. Управлінське лідерство: колективна монографія / В.В. Толюванов. – Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2013. – 600 с.
2. Букалов А.В. Соционика – новое знание о человеке и обществе // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2013, №7-8, с. 28-42.
3. Римарева И.И. Личность в образовательном пространстве // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2012, №1, с. 12-16.
4. Гуленко В.В. Экстраверты и интроверты в рабочих группах // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2015, №2, с. 8-13.
5. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Соционика в академических и прикладных исследованиях // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2015, №2, с. 24-42.

**Великоіваненко Г. І.**

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»,  
професор кафедри економіко-математичного моделювання,  
кандидат фізико-математичних наук, професор*

**Трокоз Л. О.**

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»,  
аспірантка кафедри економіко-математичного моделювання*

## **МОДЕЛЬ ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСЬКИХ НАМІРІВ СЕРЕД ПОЗИЧАЛЬНИКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

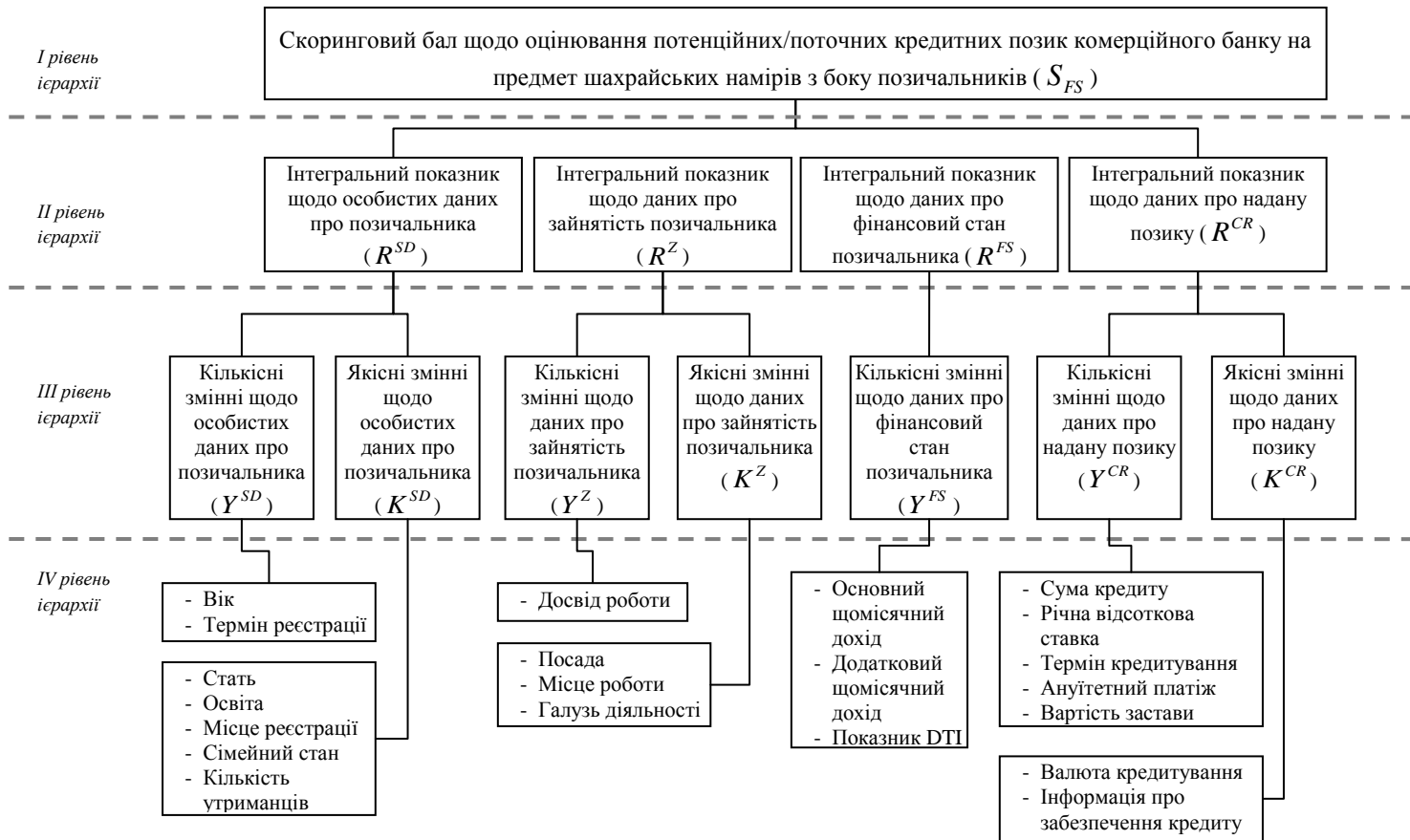
На сьогоднішній день не втрачає актуальності питання визначення нових способів шахрайства по відношенню до кредитуючих закладів. Дослідження свідчать, що комерційні банки потребують ефективних методів боротьби з такими злочинами. Необхідність існує й у адекватних економіко-математичних моделях щодо виявлення шахрайських намірів серед позичальників комерційного банку.

Варто зауважити, що шахраї добре обізнані щодо способів визначення та заходів передбачення несанкціонованих дій, й швидко адаптуються до такого роду змін. Постійне відстеження «особистих рис» та поведінки шахраїв надасть кредитуючому закладу можливість завчасно розпізнати шахрайські наміри серед потенційних та поточних клієнтів. Це підтверджує необхідність постійного моніторингу та налаштування математичних моделей, націлених на виявлення випадків шахрайства.

На думку авторів, вирішення цієї, на сьогодні гострої проблеми, можливо шляхом застосування інструментарію теорії нечіткої логіки та штучних нейронних мереж для побудови економіко-математичних моделей виявлення випадків шахрайства.

Задачею запропонованої моделі є класифікація (ідентифікація) позичальників, яка здійснюватиметься за «скоринговим балом», що є результатом інтегрованого оцінювання низки якісних та кількісних характеристик позичальників на підґрунті ієрархічної моделі, представленої на Рисунку 1.

Лінгвістичний опис (фазифікація) вхідних критеріїв та проміжних інтегральних показників здійснюється на підґрунті використання карт Кохонена. Для згортки проміжних інтегральних показників використовується підхід Сугено.



**Рис. 1. Дерево ієрархії економіко-математичної моделі виявлення шахрайських намірів серед потенційних та поточних позичальників комерційного банку за сегментом кредитування фізичних осіб**

**Копитко С. Б.**

*Львівський інститут банківської справи УБС,  
доцент кафедри вищої математики і статистики,  
кандидат економічних наук*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ СИСТЕМ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ**

Розбудова в Україні інформаційного суспільства вимагає трансформації української економічної системи до постіндустріальної економіки. З розвитком інформаційних технологій відбувається процес накопичення інформаційних ресурсів (активів) організації, збереження і захист яких мають важливе значення для забезпечення її конкурентоспроможності, рентабельності та іміджу. Істотне зростання ризиків втрат (матеріальних, фінансових, моральних та інших) від порушення інформаційної безпеки (ІБ) диктує необхідність використання обґрунтованих техніко-економічних методів і засобів, що дозволяють кількісно і якісно вимірювати рівень захищеності ІС, а також оцінювати економічну ефективність витрат на ІБ. Для досягнення максимально можливого результату основної діяльності слід забезпечити достатній рівень захищеності інформаційних ресурсів та підтримувати його протягом тривалого часу. Оскільки згідно світових стандартів ІБ усталеним механізмом забезпечення захисту інформаційних ресурсів організації є системи захисту інформації (СЗІ), то проблема досяжності необхідного рівня захищеності даних в комп'ютерних системах зводиться до проблеми управління ефективністю функціонування СЗІ.

Для вирішення поставленої проблеми використано системний підхід до побудови економічних механізмів управління ефективністю СЗІ за умови динамічної зміни середовища її функціонування.

Представлена концепція моделювання управління ефективністю СЗІ побудована на основі поєднання методу динамічного програмування і теорії корисності, яка реалізується комплексом економіко-математичних моделей (ЕММ) оптимізації інвестування розвитку СЗІ за критерієм мінімізації на проміжку управління вірогідних збитків від несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів організації, що уможливило підвищення ефективності діяльності служби ІБ за умов мінливого агресивного щодо інформаційних ресурсів середовища.

Розроблена концепція є поетапною процедурою, яка включає:



- збір, аналіз і систематизацію даних щодо інформаційних загроз ресурсам комп'ютерних систем організацій;
- ідентифікацію значень параметрів опису як початкового стану СЗІ, так і зовнішнього середовища;
- формування досьє типових загроз комп'ютерній інформації методами інтелектуального аналізу даних як моделі загроз у складі СЗІ[1];
- побудову функції корисності для СЗІ[2];
- розробку моделі визначення оптимального стану СЗІ на підставі побудованої функції корисності;
- адаптацію запропонованих задач динамічного програмування оптимізації управлінських рішень з інвестування розвитку СЗІ для врахування вимог адміністратора захисту даних[3];
- поетапну побудову оптимальної стратегії розвитку СЗІ як послідовності оптимальних розподілів коштів на модернізацію її захисних елементів на кожному періоді часового проміжку управління.

Застосування комплексу взаємопов'язаних економіко-математичних моделей та апробація його на реальних даних [4] дає змогу врахувати, з одного боку, вплив елементів зовнішнього середовища на ефективність функціонування СЗІ під час інформаційних загроз, а з іншого – оцінити якість ресурсної складової ІБ організацій в умовах постіндустріальної економіки та управляти нею.

#### **Література:**

1. Копитко С.Б. Досьє типових загроз захисту комп'ютерної інформації / С.Б. Копитко // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Вип. 40 – 2008. – С. 140-143.
2. Копитко С.Б. Обґрунтування вибору функції корисності системи захисту комп'ютерної інформації / С.Б. Копитко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2010. – Вип. 22. – С. 180-185.
3. Копитко С.Б. Управління ефективністю системи захисту комп'ютерної інформації як задача динамічного програмування / С.Б. Копитко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10(124). – С. 255-261.
4. Копитко С.Б. Апробація комплексу економіко-математичних моделей управління ефективністю системи захисту комп'ютерної інформації / С.Б. Копитко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12(150). – С. 235-245.

**Негрей М. В.**

*Національний університет біоресурсів і природокористування*

*України,*

*доцент кафедри економічної кібернетики, кандидат економічних наук,*

*доцент*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ СПОЖИВАЧАМИ НА ОСНОВІ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Для успішної діяльності підприємства необхідне не лише результативне управління його бізнес-процесами, а й забезпечення його ефективного функціонування на ринку. Основні суб'єкти, з якими взаємодіє підприємство на ринку, – це його існуючі та потенційні споживачі.

Вибір способу взаємодії із споживачами залежить не лише від об'єктивних чинників, а й від суб'єктів прийняття рішення (власника, директора, ради директорів, менеджерів і т.д.). При взаємодії із споживачами необхідно враховувати психологічні аспекти впливу та зворотну реакцію споживачів. Тому проблеми взаємодії підприємств із споживачами доцільно розглядати з точки зору рефлексивного управління.

Проблемі застосування рефлексивного управління в економіці присвячена значна кількість досліджень сучасних науковців: Р. Лепи [1], В. Лефевра [2], М. Мальчик [3], С. Сергєєвої [4], Д. Новікова та А. Чхартішвілі [5]. З точки зору взаємодії підприємства із споживачами рефлексивне управління – це цілеспрямована організація рефлексивних впливів, які б схилили споживача до прийняття рішень, що прогножуються підприємством (купівля продукції, споживання послуг, поширення позитивної думки про підприємство та його продукцію), і покращують фінансовий стан підприємства, його конкурентні позиції на ринку та репутацію.

В моделях взаємодії підприємств із споживачами необхідно враховувати інформаційну, стратегічну та довірчу рефлексію. Суть інформаційної рефлексії полягає в аналізі інформаційних потоків та побудові моделі образу підприємства через призму сприйняття його споживачами. Стратегічна рефлексія передбачає визначення та аналіз принципів прийняття рішень, які використовують споживачі в межах тієї інформованості, яку підприємство їм приписує в результаті інформаційної рефлексії. Довірча рефлексія – аналіз поведінки споживачів та відповідність її побудованим образам за інформаційної та стратегічної рефлексії.

Неправильна побудова моделі образу підприємства з точки зору бачення споживача може призвести до неправильних рішень щодо формування маркетингової стратегії, визначення номенклатури підприємства, його цінової політики тощо. Довіра у споживачів до підприємства виникає тоді, коли підприємство і його продукція відповідають їх очікуванням. Тобто, можемо стверджувати, що довіра до підприємства виникає внаслідок правильної побудови його образу та діяльності підприємства, яка відповідає цьому образу.

Застосування рефлексивного підходу в управлінні взаємодією підприємства із споживачами дозволяє розглядати процес управління підприємством комплексно, включаючи об'єктивні та суб'єктивні чинники функціонування ринку, а також психологічні особливості споживачів.

### **Література:**

1. Лепа Р. Н. Модели рефлексивного управления в экономике: монография / Р. Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2012. – 391 с.
2. Лефевр В. А. Рефлексия / В.А. Лефевр – М.: Когито-Центр, 2003. – 496 с.
3. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий / М. В. Мальчик. – Донецк – Ровно : ЧП Лапсюк В. А., 2010. – 304 с.
4. Сергеева Л. Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем / Л. Н. Сергеева, А. В. Бакурова, Т. Ю. Огаренко / Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: коллективная монография/[под ред. Р. Н. Лепы].–Донецк: АПЕКС, 2010. – 306с. – С. 16–31.
5. Новиков Д. А. Рефлексия и управление: математические модели / Д. А. Новиков, А. Г. Чхартишвили. – М.: Издательство физико-математической литературы, 2013. – 412 с.

**Ніколаєва О. Г.**

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних  
технологій, кандидат фізико-математичних наук, доцент*

**Мельникова Н. В.**

*Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
старший економіст планово-розрахункового відділу, кандидат  
економічних наук*

## **ВИКОРИСТАННЯ АЛГЕБРАІЧНИХ КРИТЕРІЇВ ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ**

Для досягнення конкурентних переваг під час діяльності в агресивному ринковому середовищі сучасні підприємства повинні використовувати ефективні методи управління господарською діяльністю, серед яких одне з найпомітніших міст займає логістичний підхід. Він передбачає створення на підприємствах логістичних систем, тобто інтегрованих управлінських комплексів, що реалізують цілі бізнесу від постачальника до кінцевого споживача. В сучасних умовах економіки передкризового стану зростає вплив невизначеності і випадкових збурень на логістичну систему, що може спричинити її нестійкість. Отже важливим завданням для сучасного дослідника є розробка нових методів аналізу стійкого стану підприємств і логістичних систем. Саме цим питанням і присвячені праці таких вчених як Т.С.Клебанова, Ю.Г.Лисенко, В.Л.Іванов, А.О.Колобов, В.Ф.Гамалій, І.В.Ніколаєв, Т.Є.Мельник, М.О.Кизим та інші. З точки зору перелічених науковців під стійкістю розуміється характеристика системи, що відображає її здатність повертатися в стан рівноваги після впливу зовнішніх збурень.

Відносно новітнім підходом для дослідження стійкості економічних і логістичних систем є підхід, що базується на методології дослідження стійкості на основі апарату теорії автоматизованого управління (ТАУ) [1]. Застосування апарату ТАУ передбачає побудову узагальненої передаточної функції на основі структурної моделі логістичної системи. Передаточна функція системи представляє собою відношення зображення по Лапласу вихідної величини матеріального логістичного потоку до зображення по Лапласу вхідної величини логістичного потоку [2]:

$$W(p) = \frac{X_{вих}(p)}{X_{вх}(p)}.$$

Таким чином, визначивши передаточну функцію підприємства

та її коефіцієнти, можна провести дослідження на предмет стійкості одним з відомих в ТАУ методів. Серед їх великого розмаїття найпоширенішими є алгебраїчні критерії Рауса\_Гурвіца. Оцінювання стійкості логістичних систем реальних підприємств за допомогою критеріїв Рауса-Гурвіца було проведено в [3], де досліджувався сам факт існування стійкості чи не стійкості, і залишилося відкритим питання визначення діапазонів стійкості в залежності від змінювання параметрів логістичної системи Згідно із критерієм Гурвіца, система автоматичного регулювання (промислова система) буде стійкою, якщо корені характеристичного рівняння отриманого з виразу передаточної функції

$$a_n \lambda^n + a_{n-1} \lambda^{n-1} + \dots + a_1 \lambda + a_0 = 0$$

будуть мати від'ємні дійсні частини. Ця умова виконується, якщо визначник Гурвіца та всі діагональні мінори  $\Delta_m$  додатні. Якщо потрібно встановити границі змінювання будь-якого параметра  $\alpha$  із умов існування стійкості, треба розглядати залежності  $ak(\alpha)$  та  $\Delta_m(\alpha)$  и визначити діапазон варіювання  $\alpha$ , що відповідає умовам Гурвіца. Скоротити обсяг обчислювальних операцій під час визначення границь областей стійкості дозволяє використання інших алгебраїчних критеріїв, зокрема Льєнара-Шипара, Кларка, Джурі [4]. За допомогою наведених алгебраїчних критеріїв оцінювалась стійкість логістичних систем підприємств з блоками прямої та зворотної логістики.

#### Література:

1. Колобов А.А. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде. -М.: Из-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. -205 с.
2. Зайцев Г.Ф. Основы автоматического управления и регулирования / Г.Ф. Зайцев, В.И. Костюк, П.И. Чинаев. – К. : Техніка, 1975. – 496 с.
3. Барішева Н.В. Побудова імітаційної моделі виробничої системи з прямими і зворотними логістичними потоками / Н.В. Барішева, О.Г. Ніколаєва // Вісник СНУ ім. В. Даля. – Луганськ, 2010. – № 8(150). – С. 23–28.
4. В.М.Вартанян. Алгебраические критерии локализации корней полинома в заданных областях комплексной плоскости /В.М.Вартанян, Н.М.Федоренко, Ю.А.Романенков, И.В.Дронова, А.В.Кононенко //Авиационно-космическая техника и технология. – Харьков, 2005. – № 3 (19). – С. 82–87.

**Ревякін В. О.**  
*Хмельницький національний університет,  
аспірант кафедри АСМЕ*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІЗИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ЗАДАНИХ ОБМЕЖЕНЬ**

Останнім часом для вирішення задач визначення тривалості будівництва і розробки планів реалізації проектів широко використовуються методи імітаційного моделювання. Серед методів прикладного системного аналізу імітаційне моделювання є, мабуть, найпотужнішим інструментом дослідження складних систем, управління якими пов'язане з прийняттям рішень на основі експерименту, здійснюваного в більшості випадків ЕОМ за відповідною програмою[1].

У будівельному виробництві методи імітації використовуються для відображення та дослідження різних організаційно-технологічних процесів будівництва при мінімальних витратах на підготовку відповідної інформації і проведення досліджень. На основі імітаційного моделювання вирішується ряд наукових і виробничих завдань.

Під методами моделювання організації будівництва в дослідженні можна розглядати задану послідовність автоматизованого встановлення взаємозв'язку, тривалості та послідовності виконання деякої сукупності виробничих процесів, пов'язаних зі зведенням будівель і споруд, а також визначення потреби і термінів поставки необхідних матеріальних і трудових ресурсів.

Взаємозв'язок і послідовність виконання будівельно-монтажних робіт при зведенні будинків і споруд визначаються прийнятою технологією будівельного виробництва, допуски та обмеження якої є вихідними даними при визначенні послідовності і ступеня суміщення робіт в процесі моделювання[2].

Тривалість будівельних процесів, як величина змінна, визначається трудомісткістю робіт, потужністю приватних і спеціалізованих потоків, ступенем забезпечення матеріально-технічними ресурсами, рівнем організації робіт. У свою чергу, трудомісткість, як одна з основних характеристик будівельних процесів, залежно від обсягів і складності робіт, визначається чинними нормативними документами, досягнутим рівнем продуктивності праці. Кількісне значення трудомісткості розглянутої роботи, або трудомісткості зведення окремого конструктивного елемента, або

будинку в цілому можна розглядати як задану умовно-постійну величину.

Потужність будівельних потоків, під якою розуміється обсяг виконуваних робіт в натуральних показниках за одиницю часу, визначаючи тривалість будівництва, в свою чергу залежить від кількості робітників, що беруть участь в технологічному процесі, рівня організації та механізації робіт.

Зрештою, методи моделювання зведення будівель і споруд повинні забезпечувати досягнення поставлених цілей в умовах різних обмеженнях, накладених організаційною структурою.

На стадії контрактних відносин підрядника з потенційним замовником велике значення для підрядника мають наступні обмеження: обмеження по вартості будівництва; обмеження по тривалості будівництва; обмеження по кількості трудових ресурсів у розрізі окремих будівельних спеціальностей, які є в наявності і можуть бути використані при зведенні розглянутої будівлі; спільне обмеження по тривалості будівництва і по кількості наявних трудових ресурсів.

Останнє обмеження, що об'єднує в собі два попередніх, може розглядатися як комплексне обмеження, облік якого можливий послідовно розділним моделюванням будівництва в умовах другого і третього обмежень. Потрібно зауважити, що комплексне обмеження, одночасно враховуюче в собі обмеження по кількості трудових ресурсів і термінів будівництва, може бути вельми жорстким і, в кінцевому підсумку, нереальним. Задана тривалість реалізації будівельного проекту може бути досягнута за умови, коли виділена кількість трудових ресурсів при фіксованому часу зведення об'єктів більше або дорівнює деякій допустимій величині, що забезпечує виконання будівництва в заданий термін.

Методи досягнення поставленої мети в умовах заданих обмежень, можуть бути різні. Серед них найбільш ефективними є: суміщення технологічних процесів; зміна потужності спеціалізованих потоків; зміна моделей організації послідовності зведення нульових і надземних частин блок-секцій житлових будинків; пропорційна зміна тривалості всіх будівельно-монтажних і спеціальних робіт, що визначають загальну тривалість реалізації проекту; зміна тривалості робіт у різних комбінаціях.

### **Література:**

1. Erwin Klein. Economic Theory and Mathematical Theoretical Economics. Academic Press. – New York, 2013.

2. Товченко В.И. Модели и алгоритмы управления строительным производством. / Михайлов В.С. – К.: Вища школа, 2001. – 149 с.

**Саріогло В. Г.**

*Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
НАН України, завідувач відділу соціально-демографічної статистики,  
доктор економічних наук, старший науковий співробітник*

**ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА  
ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ  
МАКРО- ТА МІКРОМОДЕЛЮВАННЯ**

У теперішній час результати моделювання все більш впевнено використовуються при розробці, впровадженні й оцінці впливу заходів соціально-економічної політики. На основі даних обстежень населення й підприємств, статистичних даних макро- і мезорівня, адміністративної інформації та результатів моделювання забезпечується можливість поглибленого аналізу взаємозв'язків різноманітних характеристик осіб і домогосподарств з оцінками низки найважливіших демографічних та соціально-економічних показників і процесів, визначених на національному та/або регіональному рівні.

В роботі обґрунтовано доцільність комплексного застосування методів макро- та мікромоделювання при оцінюванні сучасних соціально-економічних та соціально-демографічних процесів в Україні. Показано, що такий підхід забезпечує можливість ефективного використання моделей, які відображають відповідні процеси на національному рівні, разом з імітаційними та статистичними моделями мікрорівня, що описують розподільчі ефекти, зокрема розподіли соціально-демографічних і соціально-економічних характеристик домогосподарств на мікрорівні. Важливим елементом зазначеного методологічного підходу є синтетичні репрезентативні моделі сукупностей населення та домогосподарств, що формуються, головним чином, на основі наявних в Україні даних вибіркового обстежень.

Особливу увагу приділено питанням інформаційного забезпечення макро- та мікромоделювання соціально-економічних та соціально-демографічних процесів в Україні. Показано, що використання даних мікрорівня забезпечує можливість ефективної дезагрегації моделей макrorівня за найбільш актуальними розрізами.

Наведено результати побудови матриць соціальних рахунків, орієнтованих на ринок праці, які забезпечують можливість оцінити



особливості оплати праці за секторами економіки та характеристиками робочої сили. На цій основі може бути більш надійно оцінено роль економічно активного населення в економіці, попит на робочу силу, типи витрат праці, структуру робочої сили за видами діяльності, статтю та освітнім рівнем. Забезпечується, наприклад, можливість оцінки частки високоосвічених жінок або чоловіків за видами діяльності та за кожною з цих груп витрат на робочу силу, різниці в оплаті праці залежно від статі, рівня освіти та виду діяльності, що є підґрунтям і для міжнародних порівнянь.

Результати виконаних досліджень свідчать, що при вимірюванні заробітної плати, дослідженні її взаємозв'язків з характеристиками працюючих, встановленні закономірностей у формуванні заробітної плати ефективним є комплексне використання інформації з різних джерел. При цьому можливість проведення аналізу на основі даних мікрорівня (рівня підприємств та окремих працівників) суттєво розширює рамки аналізу та забезпечує умови для консистентності результатів аналізу, здійсненого на основі комбінованого інформаційного забезпечення.

Певну увагу приділено підходам до прогнозування платоспроможності населення в умовах підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги. Показано, що існуючі в Україні джерела даних в цілому дають можливість формування інформаційного забезпечення аналізу та оцінки платоспроможного попиту населення (домогосподарств) на комунальні послуги як на мікро-, так і на макрорівні. Разом із цим, аналіз та оцінку платоспроможного попиту доцільно здійснювати за даними обстежень, скоригованими з метою урахування доходів та витрат, зокрема і на комунальні послуги, заможних верств населення, що дозволить більш точно враховувати вплив зміни тарифів на платоспроможність домогосподарств. З метою уточнення та гармонізації оцінок доцільно передбачити використання адміністративних даних, даних статистичної звітності та, за можливістю, результатів спеціальних цільових обстежень споживачів.

Основними напрямками використання результатів роботи є забезпечення потреб органів державного управління у сучасному інструментарії для розробки, моніторингу, аналізу, оцінки, прогнозу найбільш важливих заходів щодо реалізації ефективної соціально-економічної політики в Україні.

**Соловійов В. М.**

*Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,  
завідувач кафедри економічної кібернетики, доктор фізико-  
математичних наук, професор*

**Сердюк О. А.**

*Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,  
старший викладач кафедри прикладної математики*

**Шокоцько Л. М.**

*Відокремлений підрозділ Запорізького інституту економіки та  
інформаційних технологій, м. Кривий Ріг,  
старший викладач кафедри економічної кібернетики та  
комп'ютерних систем і мереж*

## **КВАНТОВІ ІНДИКАТОРИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ**

У рамках сучасних наукових парадигм стає очевидним, що дослідження складних соціально-економічних систем може бути здійснено тільки на основі мультидисциплінарних підходів адекватного опису складності [1]. При цьому квантово-механічні методи забезпечують необхідну фундаментальність і методологічну послідовність.

Теорія випадкових матриць запропонована для пояснення статистики рівнів енергії складних квантових систем і активно використовується в економіці та фінансах для інтерпретації колективних властивостей останніх [2]. Для системи із  $N$  часових послідовностей  $S_i(t)$ ,  $i = 1, \dots, N$  знаходяться нормалізовані прибутковості  $G_i(t) = \ln S_i(t + \Delta t) - \ln S_i(t)$  та матриця взаємних кореляцій і випадкова матриця кореляцій, властивості якої відомі. Для обох матриць розраховуються спектри власних значень  $\lambda_1 < \lambda_2 < \dots < \lambda_N$  та відповідних векторів  $u^k$  для фрагментів часових рядів (вікон), які є рухомими, дозволяючи аналізувати зміни у часі параметрів системи. Власним векторам ставиться у відповідність відношення участі і його обернене значення ОВУ (inverse participation ratio - IPR)  $I^k = \sum_{l=1}^N [u_l^k]^4$ , де  $u_l^k$ ,  $l = 1, \dots, N$  – компоненти власного вектора  $u^k$ . На рисунку 1 представлені порівняльні характеристики розподілів власних значень  $P(\lambda)$  для випадкової матриці (shuffled) і реальної (а) та відповідні значення IPR (б) для 119

компаній, що входять до індексного кошику індексу S&P 500 за період з 30.12.1983 по 31.08.2015рр.

Відмінність у динаміці викликана особливостями не випадкових кореляцій між часовими рядами окремих активів. Щодо спектру власних значень, то очевидно, що важливу роль грає найбільше власне значення  $\lambda_{\max}$ , яке враховує реакцію всього ринку. Нерівномірність впливу власних значень матриці кореляцій визначається коефіцієнтом поглинання (absorption ratio - AR), який є кумулятивною мірою ризику:

$AR_n = \sum_{k=1}^n \lambda_k / \sum_{k=1}^N \lambda_k$  і вказує, яку частину загальної варіації описують  $n$  із загальної кількості  $N$  власних значень.

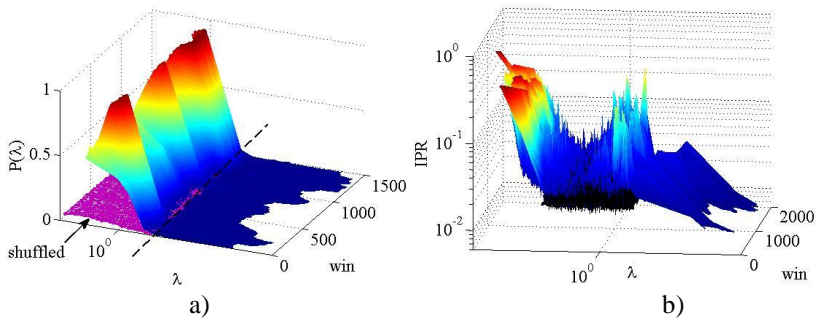


Рис. 1. Віконна динаміка розподілу власних значень  $P(\lambda)$  (а) та оберненого відношення участі (б) для вихідної та перемішаної (або випадкової) матриць

Власні вектори помітно відрізняються для декількох найменших і найбільших власних значень. Справа в тому, що вектор з ідентичними компонентами має  $I^k = 1/N$ , тоді як вектор з одним компонентом  $u_1^k = 1$  і нульовими іншими має  $i^k = 1$ . Відношення участі при цьому вказує на кількість компаній, які приймають участь у формуванні власного значення. Якщо значення ОВУ  $\propto 1$ , то за аналогією з квантовим ефектом Андерсона стани вважаються локалізованими і навпаки. З рис. 1б видно, що локалізовані стани в основному зосереджені в області найменших і найбільших  $\lambda$ . Поведінка з часом спектральних характеристик матриці кореляції проявляє характерні зміни у передкризові періоди (рис. 2).

Наступним квантовий індикатор отримуємо, скориставшись відомим співвідношенням невизначеності Гейзенберга  $\Delta x \Delta v \geq \hbar / 2m$ , де  $\Delta x$  і  $\Delta v$  - середньоквадратичні відхилення

координати  $x$  і швидкості  $v$  частинки з масою  $m$ ,  $\hbar$  - постійна Планка. Вважаючи часовий ряд моделлю траєкторії гіпотетичної «економічної частинки», похідна від якої буде «швидкістю», можна знайти їх середньоквадратичні відхилення та розрахувати «економічну масу» [3].

Видно, що величина  $M$  також є випереджальним індикатором-передвісником кризових явищ на корельованому фондовому ринку.

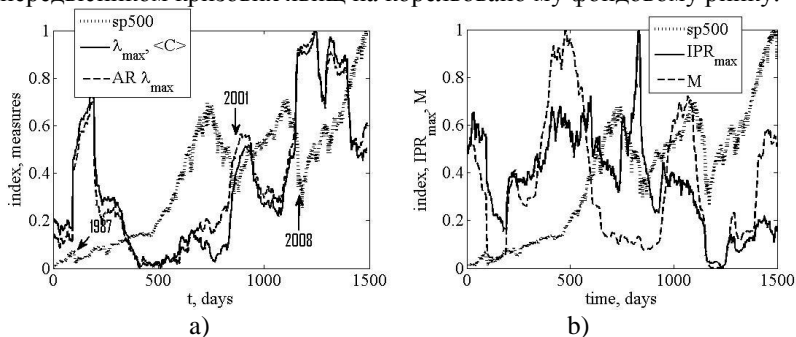


Рис. 2. (а) Динаміка максимального власного значення, середнього значення коефіцієнта кореляції  $\langle C \rangle$  та коефіцієнта поглинання для матриці кореляцій; (б) обернене відношення участі для максимального власного значення  $IPR_{\max}$  і «економічна маса» індексу S&P 500. Стрілками відмічені відомі кризові явища

Отже, як і у випадку класичних індикаторів-передвісників кризових явищ [4], вказано на можливість побудови квантових аналогів. Обговорюються також загальні проблеми методології квантових методів у кризис-менеджменті.

### Література:

1. Bianconi G. Interdisciplinary and physics challenges of Network Theory. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// arXiv:1509.00345v1](http://arXiv:1509.00345v1) [physics.soc-ph] 1 Sep 2015.
2. Plerou V. Random matrix approach to cross correlations in financial data / V.Plerou, P.Gopikrishnan, B.Rosenau, L.A.N.Amaral, T.Guhr, H.E.Stanley // Phys.Rev.E. - 2002. –V.65. – P.066126.
3. Soloviev V. Heisenberg uncertainty principle and economic analogues of basic physical quantities / V.Soloviev, V.Saptsin. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// arXiv:1111.5289v1](http://arXiv:1111.5289v1) [physics.gen-ph] 10 Nov 2011.
4. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: [Монографія] / В.Д.

Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 300 с.

***Терещенко Г. І.***

*Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
НАН України, старший науковий співробітник,  
кандидат економічних наук*

## **ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ МІКРОІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

Можливість адекватної оцінки розподілу податкового навантаження на доходи домогосподарств є важливою передумовою забезпечення ефективності податкової політики в Україні. При цьому проблемним є визначення податкового навантаження саме на мікрорівні, оскільки різні домогосподарства та їх члени сплачують різні податки, значна частина з яких є непрямими, зокрема це частина ціни товарів або послуг, що сплачують споживачі. Оскільки такі податки включені до вартості покупок, то вони носять неявний характер. До них відносять: ПДВ, акцизний податок, митні збори з імпортованих товарів тощо. Непрямі податки вважаються найбільш несправедливими, оскільки вони регресивні по відношенню до доходу домогосподарств.

В роботі для оцінки податкового навантаження на доходи домогосподарств використано мікроімітаційну модель податків домогосподарств. Модель побудовано на основі мікроданих державного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств (далі – ОУЖД) [1] та даних державних статистичних спостережень з питань статистики праці за 2010-2013рр.

Мікроімітаційна модель податків домогосподарств дозволяє для кожного домогосподарства, обстеженого в ОУЖД, визначити (імпутувати) такі податки, як податок з доходів фізичних осіб та податок на додану вартість. Мікроданні ОУЖД, окрім даних про доходи (оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості членів домогосподарств), містять деталізовану інформацію про витрати домогосподарств. При цьому дані про витрати складаються з вартості товарів та послуг, які були придбані домогосподарствами протягом звітного періоду. Крім того, для всіх товарів та послуг враховуються місця здійснення покупок – магазини, склади, ринки тощо. Деталізація витрат домогосподарств за місцями їх

здійснення дає можливість у мікроімітаційній моделі розраховувати податок на додану вартість для кожного домогосподарства.

Податкове навантаження при моделюванні визначається за формулою [2]:

$$ПН_{\partial_2} = \frac{ПДФО + ПДВ}{ГД} \cdot 100\%,$$

де:  $ПН_{\partial_2}$  – податкове навантаження на домогосподарства,  $ПДФО$  – сплачений членами домогосподарств з заробітної плати податок на доходи фізичних осіб,  $ПДВ$  – сплачений домогосподарствами податок на додану вартість при купівлі товарів та послуг,  $ГД$  – грошові доходи домогосподарства.

Як свідчать отримані результати, рівень податкового навантаження на домогосподарства залежить не тільки від величини податків, які сплачують домогосподарства, але і від рівня добробуту і, в першу чергу, від розмірів заробітної плати і доходів домогосподарств у цілому. Так, податкове навантаження у перших децильних групах, де сконцентроване найбідніше населення, є вищим від податкового навантаження у десятій децильній групі. Хоча найзаможніше населення, що сконцентроване у дев'ятій та десятій децильних групах споживає більше товарів та послуг у порівнянні з бідними, та сплачує більше ПДВ. Середньодушові доходи домогосподарств у десятій децильній групі майже у п'ять разів перевищують доходи найбідніших з першої децильної групи, що в свою чергу підтверджує припущення про те, що збільшення доходів населення веде до зниження податкового навантаження, оскільки частина доходів спрямовується на заощадження. Таким чином, для забезпечення соціальної справедливості необхідно розробляти та впроваджувати заходи для зниження податкового навантаження на фізичних осіб та домогосподарства з низьким рівнем доходів.

У роботі обґрунтовано доцільність використання методів мікроімітаційного моделювання при оцінці податкового навантаження на доходи домогосподарств. Показано, що даний підхід може бути корисним в умовах реформування податкової політики на етапі розробки конкретних заходів та прогнозування наслідків їх реалізації.

### Література:

1. Витрати і доходи домогосподарств України у 2013 році : [стат. зб.] / [відп. за вип. І. І. Осіпова]. — К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 433 с.

2. Кізіма Т.О. Податкове навантаження на домогосподарства: теоретичні підходи та методика визначення / Т.О. Кізіма // Вісник Донецького національного університету: Серія В. Економіка і право. – 2009. – №2. – С. 248–253.

## **7. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

***Більовський К. Е.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри АСМЕ,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЧЕТВЕРТІЙ ПРОМИСЛОВІЙ РЕВОЛЮЦІЇ**

Ми всі звикли до того, що інформаційні технології вже давно використовуються в сучасному виробництві і якихось принципових змін в цьому напрямку не очікуємо. Третя промислова революція, або науково-технічна революція вже передбачає збільшення наукомісткості та ефективності виробництва, комплексну автоматизацію, створення нових матеріалів тощо.

Але сам підхід до виробництва принципово не змінився. В більшості випадків спочатку проектується певний виріб, а потім вирішується питання, як його продати споживачу. Головна причина такого підходу полягає в складності швидкої модифікації виробництва під принципово різні види товарів з мінімальними витратами. Так, останні десятиріччя автоматизація виробництва постійно зростала і це дозволило значною мірою поєднати дослідження потреб споживачів, автоматизоване проектування та налаштування існуючих виробничих потужностей на виробництво значною мірою індивідуалізованих товарів. Але ключова проблема полягає саме в тому, що всі ці технології діють на вже існуючому обладнанні, на вже налаштованих і ретельно спланованих виробничих лініях. І коли необхідно їх змінити, це вимагає суттєвих капіталовкладень та витрат часу.

Саме вирішення цієї проблеми підводить нас до початку четвертої промислової революції. Вона прийшла до нас зі споживчого ринку, який забезпечив появу великої кількості дешевих, але досить потужних обчислюваних пристроїв з розвиненими засобами комунікацій. І те що спочатку створювалось з прицілом на звичайних споживачів під назвою "Інтернет речей", коли кожний товар може з'єднуватись з іншим за допомогою мережі Інтернет, самостійно отримувати потрібну споживачу інформацію, змінювати свої налаштування і поведінку, зараз починають використовувати для потреб виробництва. Концепція розумного будинку існує вже понад



десять років і передбачає, що навіть звичайні лампочки під'єднані до мережі і можуть керуватись центральним комп'ютером будинку [1].

І саме ці ідеї покладені в основу наступної промислової революції. По суті, пристрої, які самостійно можуть виконувати роботу, приймати рішення, взаємодіяти між собою вже давно мають назву – роботи. Але це слово було певною мірою дискредитоване надмірно оптимістичними очікуваннями від роботизації з появою перших комп'ютерів в 50-х роках минулого сторіччя. Але штучний інтелект виявився більш складною задачею, ніж тоді очікували і процес роботизації виробництва суттєво затягнувся. Але тепер ми вже на порозі повноцінної роботизації виробництва, коли сучасні технології значно перевершують навіть наукову фантастику 50-х років.

В Германії наступна промислова революція отримала назву Industry 4.0 і уряд виділяє близько 500 млн. євро на її розвиток. В Китаї, Південній Кореї та США ведеться активна робота по стандартизації систем, що дозволять зробити виробництво розумніше. І поки в інших країнах такої активності не спостерігається, Україна має шанс приєднатися до лідерів.

В Германії вже існують виробництва, де все обладнання є мобільним і може самостійно переміщуватись і складати нові конфігурації, утворюючи кіберфізичну систему, що поєднує механічні та електронні компоненти [1]. В Китаї запущено перше в світі повністю роботизоване виробництво телефонів.

Роботизація виробництва призводить до відмови від дешевої і малокваліфікованої робочої сили. Це вже призвело до того, що ряд американських та європейських компаній почали повертати виробництво назад з Китаю. На фоні зростання вартості транспортування виробництво на своїй території дає суттєву конкуренту перевагу за рахунок швидкого реагування на зміну потреб клієнтів [2].

Тож нас очікує суттєве переформатування глобального ринку праці і розподілу сил, який дає Україні нові шанси, якими варто скористатися.

### **Література:**

1. Temperton J. A 'fourth industrial revolution' is about to begin (in Germany) [Electronic resource] . – Mode of access: <http://www.wired.co.uk/news/archive/2015-05/21/factory-of-the-future>. - Last access: 2015. – Title from the screen.
2. Хель И. Индустрия 4.0: что такое четвертая промышленная революция? [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

**Бодарецька О. М.**

*Національний університет «Львівська політехніка»,  
аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

За останні роки суттєво підвищилось значення прийомів та методів мотивування персоналу на підприємствах в Україні. Це призвело до того, що в умовах сьогодення традиційне поняття методів мотивування все частіше замінюється поняттям технологій мотивування. Тим самим актуалізується необхідність більш ґрунтовного підходу до мотивування працівників на підприємствах різних сфер діяльності. В умовах загострення конкуренції у межах технологій мотивування важливо чітко визначати потреби цільової аудиторії (якими є працівники), використовувати інноваційні прийоми та методи, будувати дієву систему прямого і зворотного зв'язку, формалізувати структуру відповідних бізнес-процесів, впроваджувати програмні й апаратні засоби автоматизування цих процесів тощо.

Використання інноваційних технологій мотивування персоналу на підприємствах підвищує імідж цих суб'єктів господарювання перед інвесторами, клієнтами та на ринку робочої сили. Окрім того, такі технології можна вважати особливим й індивідуальним «ноу-хау» організації, що є важливим чинником підвищення її конкурентоспроможності та покращення інвестиційної привабливості.

Розглядаючи інноваційний аспект технологій мотивування персоналу підприємств, слід звернутись до поняття інновацій. Доцільно наголосити на тому, що інновації, інноваційні технології, інноваційні рішення, інноваційна діяльність тощо щораз більше стають предметом активного обговорення у теорії і практиці. Не вдаючись до ґрунтовного аналізування змісту поняття «інновації», слід звернути увагу на доведену у літературі тезу про відсутність загальноприйнятного трактування його змісту. Як, зокрема, доведено у працях, у яких досліджуються різні аспекти інновацій та інноваційної діяльності, інновації найчастіше трактують або як завершальний результат інноваційної діяльності, або з позиції процесного підходу (тобто як сукупність етапів), коли ідея трансформується в інноваційне рішення; або з позиції поєднання обох попередніх варіантів

(результату і процесу). Можна зробити висновок і про те, що поняття інноваційного процесу у теорії і практиці у широкому розумінні розглядається як такі зміни у цілях, змісті, методах, умовах, формах діяльності, які відрізняються новизною, підвищують ефективність процесів загалом чи окремих їхніх частин. У літературі доведено, що інноваційні процеси повинні приносити довгостроковий корисний ефект, а також забезпечувати обґрунтованість понесених витрат та засобів для їхнього впровадження. Враховуючи вищенаведене, інноваційні технології мотивування персоналу підприємств слід трактувати як такі логічно обґрунтовані способи формування мотивації себе та інших працівників на досягнення особистих цілей і цілей організації, які базуються на сукупності обґрунтованого управлінського інструментарію, прийомів та методів, спрямованих на прийняття оптимальних управлінських рішень у цій сфері, у зазначеній формі та поєднанні ще не використовувались на цьому підприємстві, мають істотний характер, а також підвищують ефективність цих процесів.

Враховуючи те, що як в межах підприємства, так і між підприємством та зовнішнім середовищем циркулює значний масив різноманітної інформації, можна зробити висновок, що інноваційні технології мотивування персоналу у сучасних реаліях стали важливими критеріями ефективності злагодженої роботи персоналу. Вони займають особливе місце у системі управління компаніями, адже наділені такими властивостями, які здатні впливати на поведінку цільової аудиторії.

Теорією і практикою доведено, що завдяки впровадженню інноваційних технологій мотивування персоналу керівники підприємств отримують дійсно мотивованих працівників, що докладають усіх зусиль для того, щоб досягти поставлених перед компанією цілей. Такі технології дають змогу підвищити ефективність та якість роботи персоналу, стимулюють ініціативність, інноваційність та креативність працівників, а також підвищують рівень корпоративної культури.

**Dik V. V.**

*Professor, Habil. Doctor; Head of the Information Management and Applied Informatics Department of "Sinergy" University*

**Urintsov A. I.**

*Professor, Habil. Doctor; Head of the Applied Informatics in Management and Knowledge Management Department, Plekhanov Russian University of Economics (PRUE)*

**Pavlekovskaya I. V.**

*PhD (Economics), Associate Professor of the Applied Informatics in Management and Knowledge Management Department, Plekhanov Russian University of Economics (PRUE)*

## **APPLICATION PERFORMANCE MONITORING SYSTEMS ARE BACK**

Development of corporate information systems, as control of the Russian economy is closely linked to changes in the various fields of application. The transition to a civilized market economy is characterized by changes occurring at both the macro level - in sectors of the economy as a whole, and at the micro level - enterprises, organizations and institutions. The result of the above mentioned is the emergence of a fundamentally new economic objects and concepts, changing the nomenclature provided by business entities and services. Under these conditions information systems, which are tools that support the business, undergo a radical change. The rapid growth and differentiation of demand for all kinds of information, including scientific, technical and, increasingly, economic as well as increased requirements for its content and presentation, is the dominant stimulus for the development of DSS. Thanks to scientific and technical progress, there are new hardware and software solutions, new approaches related to the design and use of information CSIT as a means to support management decision-making, which is a necessary and sufficient condition for survival and profitability in the face of increasing competition [1]

APM Systems are based on the nature of deterministic dependencies defined to achieve well-formulated goals of management. Identification of the roots of inefficiency of an enterprise depends significantly on the ability of the expert to analyze the state of production and management, to formulate a diagnosis and develop a prescription which is a list of events.[2] Because this analysis involves various functions of the enterprise it is difficult to reflect the results in the knowledge base. The list of components of DSS, which should provide decision-makers with relevant information, is determined by the basic functions:

1. Recognition of the current economic situation, its analysis, the formation of the diagnosis and immediate objectives, the achievement of which will revert to the desired path for the company.

2. Developing ways to achieve formulated goals with the existing enterprise resources.

3. Addition, modification and elimination of obsolete expertise.

4. Providing a friendly user interface (e.g. dashboard).

Implementation of recognition function and solution of the problem requires DSS units diagnosing object management and possible ways to achieve these goals. Central place to replenish and modification of knowledge system is occupied by knowledge base unit, which may be the integration of objectives tree and graph performance. This integration allows, on the one hand, to ask the ultimate goal of control (for example, increase profitability, reduce costs, reduce the amount of work in progress, etc.), and on the other, to present this goal in a set of design formulas. And the terminal nodes of the graph indicate the specific actions of the officers involved in achieving the goal. A special place is occupied by unit calculations, matrix filling solutions and choice of alternatives. By using it we set a state in which the enterprise is located, and sought a way to exit the current economic situation. The considered class of systems is rather complicated, not only in practical implementation. It does not completely solve some theoretical questions, which should include the following. Justification granularity purposes sufficient for an adequate response of the system to external fluctuations are absent. Development of alternatives, sufficient to make effective decisions is problematic. Development of preference function (assessed developed alternatives) is difficult and often impossible procedure. Overlay (synthesis) calculation of formulas for the purposes of the tree is problematic; making it difficult to use these systems in the practice of creating DSS, besides information about the environment is used in limited quantities, which greatly impoverishes produce results.

#### **Література:**

1. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции / Университетская серия –М.: Маркет ДС, 2011. - 608 с.

2. Гаврилова В.В., Шайтура С.В. Интеллектуальная обработка информации в области оценки недвижимости // Славянский форум. 2012. № 1 (1). С. 164-171.

**Красота О. В.**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,  
доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки*

## **ВІРТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НОВА СТАДІЯ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМУ**

Існуюча модель розвитку сучасної постіндустріальної економіки переходить у нову - віртуальну - стадію. Сьогодні одночасно функціонують дві економіки: реальна і віртуальна. Якщо раніше останню оцінювали як щось другорядне, часткове відображення реальної економіки, а відносини реального та віртуального порівнювали із філософськими поняттями «дійсність» і «можливість», то нині відбувається зрощування віртуальності з реальним життям, а сама віртуальна економіка набуває домінуючої ролі у постіндустріальному суспільстві.

Власне поняття «віртуальна економіка» є ширшим за поняття постіндустріальної економіки. Так, згідно з уявленнями дослідників останньої - Д. Белла, А. Тоффлера, А. Турена та інших - постіндустріальне суспільство розглядається, насамперед, як суспільство інформаційне. Для нього характерним є зміщення акцентів із виробничої сфери до сфери послуг, скорочення працівників низької кваліфікації на виробництві через впровадження новітніх технологій.

Віртуальна економіка, яка є продуктом безпосередньо 21 століття, призводить до кардинальних змін не тільки на ринку праці, а й у системі набуття нових знань, тобто на ринку освіти. Практично у всіх галузях економіки спостерігається тенденція до скорочення працівників із вищою освітою через заміну їх функцій сучасними інтернет-технологіями. Віртуалізація поширюється на проведення найрізноманітніших видів діяльності: Е-управління, інтернет-банки, віртуальні магазини, продаж через Інтернет квитків на авіа- та залізничний транспорт та відвідування культурних заходів тощо.

Віртуалізація ринку праці має безумовні переваги: для працівників - це гнучкий графік роботи, вивільнення часу на власні потреби, скорочення витрат, щоб дістатися до офісу, більше можливостей для поєднання інтересів сім'ї та роботи тощо; для роботодавців - це зростання продуктивності праці у зв'язку із зручнішими середовищем і часом роботи, можливість гнучко змінювати чисельність персоналу та розширення кола потенційних співробітників через усунення географічних обмежень, скорочення витрат на оренду офісних приміщень, освітлення, опалення тощо.

Разом з тим, у віртуальній економіці швидше відбувається міграція робочої сили у високотехнологічний сектор економіки та існує більша загроза віртуального «відтоку мізків», аніж у реальній. Розвинені країни постіндустріального типу, які за допомогою сучасних електронних дистанційних технологій використовують інтелектуальну працю працівників з менш розвинених країн, значно виграють, економлячи на навчанні та підготовці фахівців, оплаті їх праці, до якої не включаються витрати на оренду житла, транспорт, соціальне і медичне страхування тощо. Крім того, на ринку праці відчувається дедалі більша нестача фахівців тих інженерних спеціальностей, які обслуговують саму віртуальну економіку. В результаті все більше економічно активного населення поповнює армію безробітних. Тобто безробіття перейшло з кількісного в якісно нову фазу: аби знайти роботу, доводиться засвоювати величезний масив знань, розвивати економіку знань.

Віртуалізація постіндустріальної економіки, технологічний прогрес та розвиток комп'ютерних технологій зробив можливим й подальшу еволюцію видів грошей, появу не тільки електронних, а й віртуальних грошей. Так, у жовтні 2012 року Європейський центральний банк розповсюдив доповідь «Схеми віртуальних валют», в якій зазначалося, що в деяких випадках віртуальні спільноти створюють свою власну цифрову валюту для обміну товарами та послугами та одиниці обліку [1]. А вже 20 березня 2013 року Комісія з фінансових злочинів при Міністерстві фінансів США видала документ, який тлумачить застосовність американського Закону про банківську таємницю при створенні, обміні та передачі віртуальних валют [2]. Згідно із визначенням Комісії, віртуальна валюта є засобом обміну, який діє як валюта в деяких сферах, але не має всіх атрибутів реальної валюти, насамперед статусу законного засобу платежу. Віртуальна валюта може вважатися тільки тоді «конвертованою», коли вона має еквівалент в реальній валюті або діє як замітник реальної валюти.

Таким чином, домінування віртуальної економіки у сучасному постіндустріальному суспільстві ставить перед ним нові вимоги. Насамперед, це збільшення інвестицій в людський капітал та розвиток економіки знань, бо тільки так можна вирішити проблему безробіття та довгострокового економічного зростання.

### **Література:**

1. Virtual currency schemes // European Central Bank. – October, 2012. – 55 p. 2. Application of FinCEN's Regulations to Persons Administering, Exchanging, or Using Virtual Currencies [Електронний

ресурс]. – Режим доступу:

[http://www.fincen.gov/statutes\\_regs/guidance/html/FIN-2013-G001.html](http://www.fincen.gov/statutes_regs/guidance/html/FIN-2013-G001.html).

***Мірко І.В.***

*Міжрегіональна Академія управління персоналом, аспірант*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІТ-ПРОЕКТІВ**

У сучасних умовах істотно змінилася філософія бізнесу, відбувається перехід до нового типу бізнесу – бізнесу на вимогу (Business On Demand). Даний тип бізнесу орієнтований на швидкі зміни економічного оточення, можливий в умовах своєчасної трансформації бізнесу, застосування інноваційних рішень, що створюють конкурентні переваги.

Визначальна роль у реалізації бізнесу на вимогу і підвищенні його ефективності відводиться інформаційним технологіям (ІТ), які трансформуються в ІТ-сервіси для підтримки основної діяльності, зниження ризиків, підвищення ефективності та якості управління[1].

Від ІТ що використовуються та якості їх супроводу залежить діяльність всієї компанії, і це серйозно підвищує вимоги до ефективності ІТ-підрозділу. Критерій достатності розміру витрат на ІТ як частки від обороту компанії поступається місцем альтернативному підходу розгляду ІТ-проектів як інвестиційні. Однак продуманий і обґрунтований розрахунок віддачі від інвестицій в ІТ все ще є вузьким місцем для більшості керівників. У зв'язку з цим актуальною, а в умовах серйозного обмеження ІТ-бюджетів антикризовою політикою кратно актуальною є зважена оцінка економічної ефективності інвестицій в ІТ-проекти.

Традиційні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, викладені в діючих нормативних документах щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів та їх відбору для фінансування не передбачають оцінку «дохідної» і «витратної» частин проектів у разі впровадження ІТ [ 2].

По-перше, у них не враховується механізм якісної оцінки нематеріальних («непрямих») вигод від ІТ (підвищення рівнів конкурентоспроможності та задоволеності клієнтів, зростання якості управління, прискорення, прийняття рішень, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, збільшення швидкості реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та ін.), які обумовлені опосередкованим впливом ІТ на фінансові результати та віддача від яких може в разі перевищувати прямі вигоди.



По-друге, не враховуються суттєві приховані немонетарні витрати, (втрати від простоїв обладнання та програмного забезпечення, втрата даних, помилки користувачів і т.д.), які за даними компанії Interpose складають понад 50% середніх витрат організацій на ІТ.

По-третє, у них не вирішена проблема оцінки економічної ефективності портфеля ІТ-проектів, що забезпечують саме в сукупності макимальної продуктивність інвестицій за рахунок спільного використання наявних ресурсів.

Відсутність опрацьованих інструментів економічної оцінки ІТ-проектів на підприємствах породжує серйозні розбіжності між поточними вимогами бізнесу і структурою використовуваних ІТ, що практично завжди тягне за собою ряд суттєвих витрат. Незважаючи на те, що до теперішнього часу за кордоном сформувалася ціла школа спеціальних методів і моделей оцінки ефективності ІТ-проектів, застосування багатьох з них на вітчизняних підприємствах спричиняє ряд неточностей і протиріч. Така ситуація складається внаслідок використання підходів, неадаптованих до сучасних умов і вимог українського бізнесу, відсутності у відкритому доступі детальної інформації про спосіб реалізації великого числа методів і моделей, а також той факт, що в ряді випадків ціна вимірювання ефективності ІТ-інвестицій виявляється вище самого вимірюваного ефекту.

Лише деякі вітчизняні консалтингові компанії та системні інтегратори мають свої методики визначення економічної доцільності ІТ-проектів. Але жодна з них не публікує їх у повному обсязі.

Для вирішення проблеми оцінки адекватності вкладень інвестицій в ІТ їх віддачі, як матеріальної, так і нематеріальної, пропонується доповнити методи оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, аналітичною моделлю BSC ключових показників результативності KPIs, а також моделями управлінського обліку сукупної вартості володіння TCO і функціонально-вартісного аналізу ABC. У такому багатовимірному підході до оцінки ІТ недоліки чисто фінансових методів, які не враховують «непрямі» вигоди від ІТ, що обумовлені опосередкованим впливом ІТ на фінансові результати, компенсуються шляхом додавання до проблеми цінності ІТ для бізнесу нових вимірів

### **Література:**

1. Потоцкий М. Ю. и др. Введение в ИТ Сервис-менеджмент [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://download.nehudlit.ru/nehudlit/selfD020/120207\\_potockii.rar](http://download.nehudlit.ru/nehudlit/selfD020/120207_potockii.rar)

2. Румянцев М. Как измерить эффективность? // iBusiness, 2012[Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.ibusiness.ru/marcel/CIO/>.

**Rebus N. A.**

*Educator of the Information Management and Applied Informatics  
Department of "Sinergy" University*

**Alekseeva T. V.**

*Associate Professor of the Information Management and Applied  
Informatics Department of "Sinergy" University*

**Shaytura S. V.**

*Associate Professor of the Information Management and Applied  
Informatics Department of "Sinergy" University*

**Dik V. V.**

*Professor, Habil. Doctor; Head of the Information Management and  
Applied Informatics Department of "Sinergy" University*

**Urintsov A. I.**

*Professor, Habil. Doctor; Head of the Applied Informatics in Management  
and Knowledge Management Department, Plekhanov Russian University of  
Economics (PRUE)*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

Научно-технический прогресс, осуществляемый под влиянием крупнейших научных и технических открытий, оказывая воздействие на все стороны жизни общества и предъявляя возрастающие требования к уровню образования, квалификации, культуры, организованности, ответственности работников, охватывает наряду с промышленностью сельское хозяйство, транспорт, связь, медицину, образование, быт.

Результатом НТП последних десятилетий стала так называемая информационная революция, характеризующаяся появлением сетевой экономики и развитием информационного общества. Международные коммуникации и внедрение информационных технологий в процессы производства и управления, объединение всемирных информационных сетей обеспечили появление новых моделей управления,

ориентированных на интеграционные процессы субъектов экономики, функционирующих на основе глобальных сетевых бизнес-взаимодействий.

Так как использование компьютеров в процессе обучения и профессиональной деятельности неизбежно, необходимо оптимальное применение информационных технологий во избежание ущерба здоровью, а в учебном процессе ещё и во избежание потери интереса к познанию. В настоящее время в процесс обучения и в бизнес-процессы уверенно входит такая методика как «геймификация», которая использует компоненты, взятые из компьютерных игр, для того, чтобы вовлечь пользователя в процесс обучения или в рабочий процесс и стимулировать его выполнить нужное действие.

Плюсы использования элементов геймификации в образовательном процессе очевидны: обучающиеся получают как социальные навыки (умение работать в группе, умение договариваться, умение коммуницировать удалённо), так и образовательные: (развитие логического мышления, развитие стратегического мышления, умение анализировать информацию, навыки поиска информации). По мнению экспертов, компьютерные игры обладают уникальной для остальных типов медиа возможностью сообщать знания о реальном мире через интерактивное погружение в мир виртуальный. Детально продуманные игровые симуляторы позволяют дать обучающемуся не просто информацию, а целую систему знаний, и, в зависимости от того насколько правильно они интегрированы в общую стратегию обучения зависит эффективность их использования. Анализ тенденций информатизации позволяет утверждать, что информационные технологии будут доминировать в постиндустриальной экономике, открывая новые возможности в развитии цивилизации, куда можно отнести удаленное обучение, страхование, биллинг, оплату коммунальных услуг и др. [1] И при изменении бизнеса (организационной структуры, бизнес-процессов, стратегии, регламентов и стандартов) требуется внедрение и использование таких информационных систем, которые являлись бы эффективным инструментом для решения задач бизнеса.

Руководителям современных предприятий приходится следить за достижениями в представляющей для них интерес и смежных областях научных знаний, адаптироваться к ним и оперативно реагировать на них. Некоторым приходится делать значительные инвестиции в научные разработки. Технологически несовременная компания гораздо менее конкурентоспособна вследствие воздействия на неё научно-технического прогресса. [2] Использование достижений

НТП как коренного, качественного преобразования производительных сил на основе возрастающего взаимодействия информатизации, в условиях конкурентной борьбы на рынке позволяет предлагать более качественную продукцию, работы, услуги, снижать собственные затраты на производство.

#### **Литература:**

1. Шайтура С.В. Перспективы развития международного образования в рамках россия - Болгария // Дистанционное и виртуальное обучение. 2012. № 10. С. 85-90.
2. Рубин Ю.Б. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде // Современная конкуренция. 2014. № 2 (44). С. 121-143.

## **8. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

*Дерій Ж. В.*

*Чернігівський національний технологічний університет,  
завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, доктор  
економічних наук, доцент*

*Мірзодаєва Т. В.*

*Українсько-американський гуманітарний інститут  
«Вісконсінський Міжнародний Університет (США) в Україні»,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Парадигма сучасного розвитку вимагає здійснити модернізацію економічної системи та інституційного устрою, удосконалити економічну та соціальну політику, надати новий якісний поштовх у розвитку людського потенціалу та на його основі соціального та людського капіталу. Сьогодні сформувався двовекторний механізм розвитку людського капіталу, який передбачає, що з одного боку розвиток індивідуального людського капіталу відбувається внаслідок свідомого формування через систему освіти, охорони здоров'я, рекреації та ін., а з другого боку – з самостійних рішень учасників соціально-економічних процесів. Проте такий механізм нарощування людського капіталу не відповідає вимогам сучасності та глобалізаційних викликів, так як відбувається тільки нарощування капіталу без змін у критеріях щодо його формування, функціонування, структури та якості. Для оцінки якості запропонованих напрямів підвищення рівня життя населення та зміни показників якості життя Інститутом демографії і соціальних досліджень ім. М.В.Птухи розроблена Національна матриця індикаторів якості життя населення [1]. Серед стратегічних орієнтирів щодо дій у сфері доходів населення з метою використання їх як чинника капіталізації, пропонуємо наступні стратегічні кроки: зменшення обсягів тіньової зайнятості, посилення контролю за додержанням законодавства про працю; впровадження підвищених державних соціальних стандартів; зменшення частки низькооплачуваних працівників з одночасним дотриманням міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці; розвиток соціального діалогу на низових рівнях; проведення

інформаційно-роз'яснювальної роботи серед працюючих щодо підвищення рівня їх правових знань.

Для ефективного використання у якості чинника капіталізації ресурсів праці пропонуємо: сприяння продуктивній зайнятості населення, спрямованій на підвищення його рівня життя; створення нових робочих місць; зменшення обсягів тіньової зайнятості, посилення контролю за додержанням законодавства про працю; соціальний захист безробітних; зростання ролі соціального партнерства у здійсненні заходів щодо подолання наслідків світової фінансової кризи у сфері зайнятості регіону.

При формуванні регіональних програм сприяння зайнятості населення вважаємо враховувати наступне і обирати як орієнтир: сприяння розв'язанню проблем зайнятості населення у малих монофункціональних містах; розвиток самостійної зайнятості населення та підприємництва; оптимізація системи професійного навчання та адаптація її до потреб ринку праці, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; вирішення питань працевлаштування соціально найменш захищених верств населення, зокрема молоді; сприяння легалізації зайнятості та доходів громадян шляхом здійснення систематичних рейдів-перевірок по обстеженню суб'єктів господарювання з питань дотримання законодавства про працю та зайнятості; підвищення ефективності державного нагляду і контролю за дотриманням законодавства про працю на підприємствах, організаціях та установах всіх форм власності щодо забезпечення реалізації прав і гарантій працівників, недопущення випадків використання робочої сили без належного оформлення трудових відносин з роботодавцем.

У сфері соціального захисту: об'єднання всіх видів соціальної підтримки в єдину програму соціального захисту, що діятиме переважно на принципах адресності; запровадження непрямого оцінювання доходу заявників, які претендують на одержання соціальної підтримки; запровадження дооцінювання доходів домогосподарств від володіння активами й урахування цих дооцінених доходів для цілей призначення соціальної допомоги; застосування добре обгрунтованої методології обрахунку нормативів для оцінювання доходів від сільськогосподарської діяльності; застосування нових підходів до обчислення доходу сімей, що входять до домогосподарств; застосування коротшого періоду, за який декларується дохід, для осіб, котрі втратили джерела існування; постійне вдосконалення законодавства щодо надання різних видів соціальної підтримки.

### **Література:**

1 Вимірювання якості життя в Україні. Аналітична доповідь. / Е.М.Лібанова, О.М. Гладун, Л.С. Лісогор та ін. – К.: 2013. – 48с.

**Козар В. В.**

*Національний університет державної податкової служби України,  
здобувач*

## **ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Сучасна векторна спрямованість економіки України характеризується переорієнтацією державної політики на розвиток соціальної сфери та надання людському фактору особливої уваги. Це означає, що пріоритетним питання соціально-економічного розвитку держави стає не лише кількісний, але й якісний розвиток населення, сім'ї, окремих соціальних груп та особистості зокрема. У зв'язку з цим виникає необхідність досліджувати закономірності розвитку демографічних процесів, проводити різного роду демографічні експертизи для виявлення диспропорцій, що виникають у процесі їхнього формування та функціонування, та знаходити шляхи подолання наявних проблем.

Актуальність дослідження демографічної ситуації в Україні визначається також тим, що демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного і безпечного розвитку держави через його прямий вплив на стан людського потенціалу держави, а питання створення оптимальних умов для життєдіяльності населення слід розглядати як першочерговий інтерес держави.

В основі цього процесу лежить демографічна ситуація у державі, зумовлена об'єктивними чинниками, до яких відносяться: процеси відтворення населення – рівень народжуваності, смертності, статеві-вікова структура населення, очікувана та реальна тривалість життя; стан здоров'я; рівень освітньої підготовки; характер міграційних процесів[3,с.165-166].

Вирішальним впливом на формування людського потенціалу держави має також загальний стан соціально-економічного розвитку домогосподарств як безпосередньої сфери відтворення населення. Домогосподарства, окрім відтворювальної функції, виконують обов'язки забезпечення належного духовного рівня особистості, формування освітнього рівня та відчуття приналежності до суспільної формації. В Україні на рівні домогосподарств також сформувалося

несприятливе демографічне середовище, адже сучасні домогосподарства у переважній кількості складаються лише з дорослих осіб, що призводить до того, що загальний рівень народжуваності є дуже низьким.

Визначальним чинником формування людського потенціалу населення є розвиток соціально-культурної інфраструктури економіки України, зокрема сфери охорони здоров'я та надання освітніх послуг безпосередньо впливають на кількісний та якісний склад населення держави, адже вони визначають можливості людини повноцінно себе реалізовувати та брати участь у суспільному виробництві.

Сучасний стан демографічної ситуації характеризується також високим рівнем захворюваності та інвалідності населення України. Найчастіше зустрічаються захворювання органів кровообігу, дихання, органів травлення, а з недавнього часу – злоякісні пухлини. Небезпечним є також те, що всі хвороби зустрічаються не лише в осіб старшого віку, а й в підлітків та дітей. Низький рівень здоров'я населення України спричинений тим, що медичне забезпечення, що існує в державі, не відповідає сучасним вимогам.

Важливою складовою соціальної сфери економіки України є система національної освіти, що є також недостатньо розвинутою. Висока охопленість населення мережею закладів початкової та середньої освіти (99%)[2] не сприяє формуванню потужного інтелектуального ядра нації, що зумовлюється низькою якістю наданих освітніх послуг.

Отже, сучасний демографічний стан формування людського потенціалу держави показує неможливість продуктивної організації цього процесу через значні диспропорції як у процесі відтворення, так і в процесі формування особистих навичок, вмінь та якісних показників рівня розвитку особистості. Формування людського потенціалу в Україні можливе лише за умови адаптації населення до вимог сучасного етапу соціально-економічного розвитку населення та реформування наявної соціальної сфери економіки, зокрема через налагодження її фінансового забезпечення на оптимальному рівні.

### **Література**

1. Державна служба статистики.- [Електронний ресурс].-Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.П.Птухи.- [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://www.idss.org.ua/ukr\\_index.html](http://www.idss.org.ua/ukr_index.html)



3.Шаульська Л.В. Демографічні чинники формування людського капіталу//Л.Шаульська//Вісник Донецького ун-ту,Серія : Економіка і право, спецвипуск,Т.1, 2011.-С.165-168

**Куликов О. О.**

*Хмельницький національний університет,  
магістр з економічної кібернетики, аспірант кафедри АСМЕ*

### **ЛАГОВІ МОДЕЛІ В ДЕМОГРАФІЧНОМУ АНАЛІЗІ**

Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальною ознакою суспільства, основою могутності держави. Тому демографічна сфера завжди є об'єктом пильної уваги політиків та громадськості. Сучасна демографічна ситуація в Україні викликає занепокоєння: скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя і народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками новітніх демографічних тенденцій [1].

Динаміка чисельності та складу населення характеризується значним ступенем невизначеності і стохастичності. У реальному житті на зміни демографічних процесів впливає ряд прихованих чинників, які складно виявити та кількісно виміряти. До того ж, в демографії багато явищ і процесів пов'язані із їх динамікою у часі.

З технічного погляду демографічний прогноз являє собою перспективний розрахунок населення, тобто розрахунок чисельності та статеві-вікової структури, збудований на основі даних про зміну демографічних характеристик (чисельності, статеві-вікової структури, народжуваності, смертності, міграції) як у минулому, так і майбутньому. При розгляді зв'язків демографічних явищ часто доводиться на даний момент часу враховувати рівень демографічного стану за попередній період. У зв'язку з цим постає необхідність включати до моделей лагові змінні, тобто змінні, зсунуті у часі на 1 та більше періодів.

Подібні моделі виявляються природними у випадках, коли дві змінні  $X$  та  $Y$  пов'язані так, що дія одноразової зміни першої на другу позначається протягом достатньо тривалого проміжку часу. Тобто, спостерігається розподілений в часі ефект дії. Така властивість є досить типовою для дослідження процесів міграції, шлюбності, отримання освіти тощо.

Якщо модель включає лише лагові значення чинників, то вона називається дистрибутивно-лаговою. В загальному випадку однофакторна модель має такий вигляд:

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \dots + \beta_T X_{t-T} + et. \quad (1)$$

Індекс  $t$  показує поточне значення,  $(t-1)$  – значення за попередній період часу і т.д. Коефіцієнт  $\beta_0$  називається короткостроковим мультиплікатором. Він показує вплив  $X$  на  $Y$  у поточний момент часу. Якщо зміна значення  $X$  триває, то сума  $(\beta_0 + \beta_1)$  показує зміну  $Y$  у другий період часу і так далі. Індекс  $T$  показує глибину лагу [2].

У той же час, якщо до моделі включені попередні значення результуючої ознаки, незалежно від включення лагових змінних незалежної змінної, вона називається авторегресивною і записується таким чином:

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \dots + \beta_T X_{t-T} + \gamma_1 Y_{t-1} + \dots + \gamma_s Y_{t-s} + et. \quad (2)$$

Отже, атрибутом населення є наявність зв'язків між процесами, явищами, подіями, які відбуваються у системі та через які реалізуються її функції. Структура системи ініціює ці зв'язки та спрямовує їх відповідним чином, а також перетворює з певною затримкою у часі (лагом). Зв'язки поділяються на прямі та зворотні. Останні є складною формою вияву причинно-наслідкової залежності та полягають у тому, що результат попередніх дій підпадає під зворотній вплив їхніх наслідків. Зворотні зв'язки сприяють збереженню стійкості системи і лише за їхньої наявності може бути забезпечена цілеспрямованість системи та регулювання [3].

З економічної точки зору лагові моделі більш адекватні досліджуваному явищу, оскільки спираються на більшу кількість статистичних даних. Практична реалізація таких моделей часто стикається з непереборними труднощами, що зумовлені великою кількістю факторів, істотною обмеженістю часових рядів і складністю їх внутрішньої структури.

### **Література:**

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів)/ за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
2. Григорук П. М. Економетричне моделювання. Конспект лекцій / П. М. Григорук. – Хмельницький: ХНУ, 2005. – 126 с.

3. Кустовська О. В. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання). – Тернопіль: Економічна думка, 2008.– 326 с.

**Овчиннікова О. Р.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри АСМЕ,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ**

На сьогоднішній день Україна переживає демографічну кризу, тому дослідження різноманітних чинників, що впливають на демографічну ситуацію, та безпосередньо сам аналіз демографічних процесів є актуальним.

Демографічний процес являє собою сукупність демографічних подій у житті людини. Він може проявлятися у трьох формах: природному, механічному та соціальному русі населення. Основними демографічними процесами виступають народжуваність, смертність, шлюбність та розлучуваність, які і відображають демографічну ситуацію в країні.

Демографи, беручи до уваги чинники впливу на демографічні процеси в державі, чітко пов'язують рівень народжуваності в Україні з рівнем матеріального достатку сімей. Важливими факторами, що впливають на відтворення населення, є соціальні та природні умови його життєдіяльності. Економічний стан і розвиток економіки в країні залишаються найвагомішими чинниками впливу, а статистичні дані показують, що якість життя особливо не поліпшується, тобто в перспективі важко очікувати зростання народжуваності.

Сучасна демографічна ситуація характеризується збереженням тенденції скорочення чисельності населення України, його економічно активної частини і питомої ваги зайнятості населення. Різке зменшення чисельності населення, яке веде до депопуляції і характеризує нинішній від'ємний тип відтворення. Щоб забезпечити хоча б просте відтворення (тобто нульовий приріст), необхідно, щоб сумарний коефіцієнт (показує кількість дітей, пересічно народжених однією жінкою протягом життя) становив 2,7.

Можна стверджувати, що низька народжуваність, що спостерігається в Україні, відзеркалює світові тенденції, зумовлені складним впливом політичних, економічних, соціально-психологічних, біологічних та інших факторів, що є найголовнішою

проблемою усього людства. Жінки все більше залучаються до суспільного виробництва, стають дедалі більш економічно активними, беруть участь у громадському та політичному житті. Вплив цих явищ негативно відбивається на динаміці вікових коефіцієнтів народжуваності.

Важливе питання при вивченні демографічного стану є співвідношення статей. Так, на 1 січня 2015 року в структурі населення Хмельницької області 53,9% склали жінки і 46,1% чоловіки. Це співвідношення змінюється в залежності від віку населення. Якщо у новонароджених завжди переважає частка чоловічої статі (51,4% хлопчиків проти 48,6% дівчаток), то при переході від дитячих до молодих вікових груп відсоток осіб жіночої статі поступово зростає, а чоловічої, зменшується і вже починаючи з віку 28 років в структурі населення Хмельниччини переважають жінки. Такий стан вікової структури негативно впливає на шлюбні відносини та процес відтворення населення. До того ж, крім зменшення природного приросту в Україні спостерігається і відтік населення за кордон. Ще одним чинником зменшення чисельності населення є те, що, останні десятиліття кожного року смертність вдвічі перевищує народжуваність.

Отже, виникає необхідність дослідження впливу факторів на демографічну ситуацію, яке доцільно провести з використання сучасних економіко-математичних методів. Одним з таких методів є факторний аналіз, під яким розуміють методику комплексного та системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників.

Мета факторного аналізу - сконцентрувати вихідну інформацію, виражаючи велику кількість розглянутих ознак через менше число більш смілих внутрішніх характеристик явища, які, однак, не піддаються безпосередньому виміру. При цьому передбачається, що найбільш сміливі характеристики виявляться водночас і найбільш суттєвими, визначальними. Використання даних методів дає змогу визначити зв'язок головних факторів і вихідних ознак. Факторному аналізу притаманні висока надійність, об'єктивність результатів, він дає змогу кількісно відобразити вплив якоїсь причини або групи причин на демографічну ситуацію. На основі розрахунків проведених факторним аналізом можна провести більш детальний аналіз демографічних процесів та зробити висновки.

А отримані результати факторного аналізу та статево-віковий прогнозний період населення обумовлюють необхідність формування соціально-демографічного розвитку країни, який

базується на різних гіпотезах розвитку процесів народжуваності, смертності, міграції, а також напрямків реалізації державної політики.

**Ожема С. В.**

*Волинський інститут економіки та менеджменту,  
доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД,  
кандидат економічних наук*

**Гомера М. С.**

*Волинський інститут економіки та менеджменту*

## **ПРОБЛЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

Проблеми менеджменту освіти в Україні є актуальними в теперішніх динамічно-змінюваних, суспільно-економічних умовах, тому виникає необхідність розгляду таких понять як «управління освітою», «педагогічний менеджмент».

Сучасний етап розвитку вітчизняної освіти та у світі характеризується соціальним замовленням на гуманізацію стосунків у освітньому процесі, що зумовило активну розробку нової управлінської парадигми, заснованої на суб'єкт-суб'єктній взаємодії керівників і керованих систем.

Головні ідеї педагогічного менеджменту, що відрізняють його від традиційного управління школою це взаємодія суб'єктів освітнього процесу, управління на основі співпраці, взаємне довір'я та пошана, створення керівником для підлеглих ситуацій успіху, можливостей для професійного зростання [1].

Сучасний етап розвитку системи освіти України характеризується її реформуванням, пошуком шляхів приведення змісту у відповідність з особистісними запитами учнів, світовими стандартами. Реформування освіти зумовлене необхідністю подолати негативні явища, що мають місце в українському суспільстві. Для сучасного стану системи управління освітою характерний процес децентралізації, тобто передача ряду функцій і повноважень від вищих органів управління нижчим. Другою особливістю є перехід від державного до державно-громадського управління освітою, головною метою якого є поєднання зусиль держави і суспільства у вирішенні проблем формування державної політики в галузі освіти, питань навчально-виховної, методичної, економічної, фінансово-господарської діяльності [2].

Менеджмент вищої освіти в освітній системі займає надзвичайно високе місце, тому що вища освіта формує потенціал нації. Загальновизнаним є той факт, що від якості вищої освіти в країні залежить її майбутнє, оскільки система вищої освіти формує найважливіше багатство держави - людський потенціал.

Нові уявлення щодо якості будуть пов'язані не з «косметичною адаптацією» вузу до нових умов, а з необхідністю глибокої перебудови основ його діяльності. До радикальних дій спонукає і демографічна ситуація. Україна проходить через «демографічну яму», в якій припинить своє існування добра половина вузів. Їм просто не вистачить бажаючих навчатися. Тобто, для виживання потрібно шукати нові конкурентні переваги. Але є і більш довготривала загроза - стрімкого розвитку набуває процес глобалізації ринків та пов'язаний з ним процес загострення конкуренції. Ця обставина накладає на систему освіти проблеми небачених масштабів.

Стає очевидним, що для чіткого визначення економічних, соціально-психологічних та структурно-функціональних механізмів і відповідної їм специфіки сучасного управління освітою як масштабною соціально-педагогічною організацією, необхідне чітке і більш конкретне поняття, яке відповідатиме сучасним досягненням теоретичного менеджменту і логічно співвідноситиметься з поняттям «педагогічний менеджмент». Таким поняттям є «менеджмент освіти» як теорія і технологія ефективної управлінської діяльності в освіті з урахуванням специфіки організаційного, психолого-педагогічного, правового, економічного впливу на зміст і діяльність індивідів і колективів з метою забезпечення функціонування освітніх систем і організацій в умовах ринку освітніх послуг [3].

Аналіз літературних джерел з проблем менеджменту в освіті показав, що в даний час ця тема в існуючих публікаціях розкрита не в повному обсязі [4].

Менеджмент освіти є важливою складовою частиною системи освіти в Україні, тому від його якості впровадження нових управлінських технологій залежить системна підготовка конкурентоспроможних, інтелектуальних членів суспільства.

### **Література:**

1. Сідоров С. Інноваційний менеджмент у сучасній школі / С.Сідоров : [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ru.osvita.ua/school/manage/31166/>
2. Менеджмент освіти як теорія і технологія ефективної управлінської діяльності в освіті : [Електронний ресурс]. - Режим доступу :

[http://ipwi.com.ua/Menedzher\\_osviti/Menedzhment\\_osviti\\_yak\\_teoriya\\_i\\_tehnologiya\\_efektivnoi\\_upravlinskoi\\_diyalnosti\\_v\\_osviti.html](http://ipwi.com.ua/Menedzher_osviti/Menedzhment_osviti_yak_teoriya_i_tehnologiya_efektivnoi_upravlinskoi_diyalnosti_v_osviti.html)

3. Бебик В. М. Менеджмент освіти глобального суспільства / В.М.Бебик // Глобалізація і Болонський процес: проблеми і технології: Кол. моногр. — К.: МАУП, 2005. — С. 12-15

4. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент освіти» (для студентів-магістрів всіх форм навчання спеціальностей «Українська мова і література», «Історія», «Педагогіка вищої школи») / Укл.: Коробович Л.П. — Р : МЕНУ, 2012. - 68 с.

***Савчук О. П.***

*Хмельницький економічний університет,  
асистент кафедри інформаційних технологій та вищої математики*

## **МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ**

Демографічний фактор є істотним чинником суспільного розвитку, він відіграє велику роль в економічному житті суспільства і в довгостроковому соціально-економічному плануванні. Без попереднього демографічного аналізу і подальшого прогнозу неможливо уявити собі перспективи виробництва та споживання товарів і послуг, житлового будівництва, розвитку соціальної інфраструктури, охорони здоров'я та освіти, пенсійної системи, рішення геополітичних проблем. У зв'язку з цим в сучасних умовах важливо розуміти і вміти аналізувати особливості розвитку народонаселення не тільки країни в цілому, але і її регіонів, часто носять специфічні риси відтворення населення.

Розглянемо моделі динаміки чисельності населення регіону, коли в короткостроковій перспективі характеристики процесу відтворення залишаються незмінними. Вибір цього випадку пов'язаний з тим, що тривалий процес перетворення типу відтворення населення не залежить від порівняно короткострокових змін соціально-економічних факторів розвитку.

В життєвому циклі демографічної системи можна виділити або кілька стадій розвитку, або кілька вікових ступенів, що визначаються в деяких одиницях часу, наприклад у роках. Тоді популяція звісно розпадається на деяку кількість вікових груп. Спосіб поділу популяції на вікові групи, як правило, визначається біологічними особливостями організмів, а також специфікою дослідженого завдання.

Відповідно до репродуктивної поведінки загальну чисельність населення можна розбити на 3 вікові групи: 0-15 (молодше

репродуктивного віку), 16-44 (репродуктивного віку) та 45 + (після репродуктивного віку). Остання група включає всіх людей старше 45. Основними факторами, що впливають на чисельність, будемо вважати народжуваність і смертність, що зумовлюють вікове «рух» і динаміку виділених класів. Ми не враховуємо мінливість демографічних параметрів в залежності від економічних умов і нехтуємо впливом загальної чисельності населення на народжуваність і смертність [6]. Передбачається, що динаміка вікових груп визначається переходом частини особин з молодших вікових груп в старші і виживанням решти групи. Динаміка чисельності виділених вікових класів описується наступною системою чи лінійних різницевих рівнянь з матрицею Лефковича [1]:

$$\begin{cases} x_1(n+1) = s_2 x_2(n) + b_1 x_1(n); \\ x_2(n+1) = a_1 x_1(n) + b_2 x_2(n); \\ x_3(n+1) = a_2 x_2(n) + b_3 x_3(n); \end{cases} \quad (1)$$

де  $x_i(n+1)$  – чисельність  $i$ -тої групи в  $n+1$  році;

$i$  – порядковий номер групи,

$s_2$  – коефіцієнт народжуваності репродуктивної групи.

Коефіцієнт  $a_i$  – це частка чисельності групи  $i$ , що перейшла в наступну групу за 1 крок по часу.

При переході з однієї групи в іншу відсутня строга прив'язка до часу: за 1 крок частина групи дорослішає, але залишається в тій же групі.

Коефіцієнт затримки  $b_i$  описує ту частину  $i$  групи, яка, подорослішавши, залишається в ній. За змістом коефіцієнтів моделі виконуються наступні нерівності:

$$a_i + b_i \leq 1, a_i > 0, b_i > 0. \quad (2)$$

Знайдені оцінки демографічних параметрів дозволяють обчислити значення репродуктивного потенціалу  $R(A)$  [2]:

$$R(A) = 1 - \prod_{j=1}^n (1 - b_j) + \sum_{i=1}^n l_i s_i \prod_{j=i+1}^{n+1} (1 - b_j)$$

де  $b_{n+1} = 0$ ,  $l_i = 1$ ,  $l_i = a_1, a_2, \dots, a_{i-1}$ .

Під репродуктивним потенціалом розуміється така математична величина, яка дозволяє, не вдаючись до обчислення максимального власного числа матриці, по заданим значенням демографічних параметрів встановити асимптотику траєкторій системи при  $n > \infty$ .

Отримані моделі можна використати для прогнозування чисельності вікових когорт, і, як наслідок, виявлення основних тенденцій в їх зміні.



### **Література:**

1. Неверова Г. П. Математическое моделирование и прогноз демографической' динамики региона на примере Еврейской автономной области / Г. П. Неверова, О. Т. Ревуцкая // Региональные проблемы. – 2007. – №8. – С.37-44.
2. Неверова Г.П. Применение модели Лефковича к анализу демографической динамики (на примере Еврейской автономной области) / Г. П. Неверова // Региональные проблемы. – 2008. – №10. – С. 12-16.

### **Стопчак А. Ю.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи*

## **НАПРЯМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ У СИСТЕМУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ**

Питання впровадження та використання у практиці системи соціального захисту, яка б базувалась на ринкових засадах функціонування сьогодні викликає значний інтерес. На нашу думку, запровадження ринкових механізмів доцільно у таких елементах системи соціального захисту, як соціальне страхування, соціальні послуги, додатковий соціальний захист.

Матеріальна допомога може бути не лише державною, її також можуть надавати Недержавні організації або за рахунок благодійних внесків. Пільги ми пропонуємо звести до мінімуму та вивести із системи соціального захисту та повернути їм початкове призначення – винагороди за особливі досягнення та заслуги.

Ринок соціальних послуг України характеризується переважанням муніципального сектору, до якого відносяться територіальні центри надання соціальних послуг. Характерними особливостями існуючої системи соціального обслуговування є її орієнтованість на стаціонарний догляд, відсутність безперервності надання послуг конкретним клієнтам, орієнтованість на пропозицію, а не на попит. Не зважаючи на суттєві зміни системи соціального обслуговування протягом останніх років, вона ще далека від міжнародних стандартів. Основним завданням реформування системи соціальних послуг є розробка та запровадження механізму, який забезпечуватиме якість послуг, їх гнучкість, стимулюватиме постійне

оновлення системи та можливість швидко реагувати на нові потреби ринку. Система соціального обслуговування повинна бути орієнтована на потреби споживача, а не на надавачів послуг. Такий підхід сприятиме збалансуванню системи соціального обслуговування. Дієвим важелем ринкового механізму на ринку соціальних послуг повинне стати держзамовлення. Взагалі будь-яка соціальна послуга повинна бути об'єктом купівлі-продажу, не залежно від форми власності її надавача.

Елементом системи соціального захисту, що дозволить сформувати активне населення, є соціальне страхування. В цілому проблемами системи соціального страхування є наявність нестрахових видів допомог, недостатній зв'язок між внесками та сплатами [1]. Накопичувальну систему пенсійного страхування слід ввести якнайшвидше, оскільки солідарна система не може справлятися із постійно зростаючим числом пенсіонерів. НПФ для обслуговування накопичувальної системи необхідно обирати на конкурсних засадах, за критеріями: кількість залучених нових клієнтів, з числа тих, хто починає свою трудову діяльність; рівень адміністративних видатків; вартість одиниці пенсійних активів; якість обслуговування тощо. Періодичний конкурс серед НПФ створить умови конкуренції, що сприятиме створенню найкращих умов на ринку. Для удосконалення роботи НПФ та підвищення ступеня довіри населення доцільно запровадити особисту відповідальність керуючих осіб.

Важливою галуззю соціального захисту населення є медичне страхування. Добровільне медичне страхування має позитивні тенденції, найбільш затребуваним є безперервне медичне страхування. Однак, добровільне медичне страхування ще не стало загальнодоступним. Напрямами реформування системи медичного страхування є популяризація добровільного страхування та розробка моделі й запровадження обов'язкового медичного страхування.

На нашу думку, обов'язкове медичне страхування слід розпочинати з розповсюдження лікарняних кас (ЛК)[2]. Вартість внесків у ЛК невисока, тому малозабезпечені верстви населення можуть користуватися якісними медичними послугами. Перевагою ЛК є здійснення постійного багаторівневого контролю за якістю послуг, ефективністю медичного обслуговування та використанням ресурсів. ЛК може успішно працювати лише при співпраці з громадськими організаціями, місцевими органами влади, регіональними управліннями охорони здоров'я та комерційним сектором. Держава повинна забезпечувати їх підтримку через соціальне замовлення на конкурсних засадах.

### **Література:**

1. Орел М. Необхідно затвердити страхові принципи пенсійної системи / М. Орел, В. Надрага // Пенсійний кур'єр. – 2010. – № 17. – С. 2.
2. Парій В.Д. Вітчизняний досвід: лікарняні каси як прообраз добровільного медичного страхування / В.Д. Парій // Здоров'я України. – №5. 2008. – С. 17-19.

### **Турок В. В.**

*Закарпатська обласна державна адміністрація,  
завідувач сектору моніторингу державних закупівель  
Департаменту економічного розвитку і торгівлі*

## **ОЦІНКА ВПЛИВУ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ НА НАРОДЖУВАНІСТЬ В УКРАЇНІ**

Торгівля людьми є гострою проблемою для сучасного світу і, зокрема, для України, де цей процес досяг загрозливих масштабів. Наслідки торгівлі людьми можна розділити на наслідки для потерпілої особи та наслідки для країни (регіону). Наслідки для особи пов'язані з пережитим насильством, отриманими психологічними травмами та проблемами зі здоров'ям, регіони (країни) походження жертв торгівлі людьми стикаються з погіршенням криміногенної ситуації та загрозами демографічній безпеці.

Одним з найгірших наслідків торгівлі людьми є випадіння жінок, постраждалих від сексуальної експлуатації, з репродуктивного процесу на тривалий період або й назавжди. Відповідно оцінка впливу торгівлі людьми на народжуваність стає актуальним дослідницьким завданням. Мірилом такої оцінки вочевидь є кількість дітей, яких могли б народити українські жінки-жертви сексуальної експлуатації, якби вони цієї експлуатації не зазнали б. Приймемо гіпотезу, що інтенсивність народжуваності для цих жінок дорівнювала б середньому по країні рівню. Тоді шукана кількість втрачених народжень може бути розрахована за формулою:

$$N_x = \frac{F_x * f}{1000}$$

де  $N_x$  – кількість народжень, втрачених внаслідок торгівлі людьми,  $F_x$  – кількість жінок, які зазнали сексуальної експлуатації,  $f$  – коефіцієнт фертильності (відношення кількості народжених дітей до

середньорічної чисельності жінок віком 15-49 років), виражений у %, по Україні в цілому.

Проведення такої оцінки потребує наявності інформації щодо кількості жінок, постраждалих від сексуальної експлуатації (дані, необхідні для розрахунку коефіцієнту фертильності, оприлюднюються Держстатом України щорічно). Джерелами інформації про перебіг процесів торгівлі людьми в Україні є статистична звітність МВС України щодо злочинності, пов'язаної з торгівлею людьми, реєстр постраждалих від торгівлі людьми, який веде Міністерство соціальної політики України, дані МОМ щодо жертв торгівлі людьми, які звернулися по допомогу, матеріали вибіркового обстежень. На жаль, звітність державних органів та міжнародних організацій дає лише побічну характеристику масштабів цього негативного процесу: дані МОМ та Мінсоцполітики характеризують контингент постраждалих, які звернулися до відповідних організацій, дані МВС – зареєстровану злочинність, пов'язану з торгівлею людьми.

Обґрунтована оцінка масштабів торгівлі людьми в Україні вперше була зроблена фахівцями Університету штату Небраска (Лінкольн) д-ром Рональдом Гемптоном і д-ром Двейн Боллом в 2006-2007 рр. [1]. В своєму дослідженні вони здійснили оцінку чисельності українських громадян, які постраждали від торгівлі людьми за кордоном, жертви внутрішньої торгівлі людьми та іноземні громадяни, постраждали в Україні, до уваги не бралися. Згідно з отриманими оцінками, в середині 2000-х рр. принаймні 22 000 громадян України щорічно потрапляли в ситуацію рабства за кордоном, загальна кількість жертв торгівлі людьми за останні три-п'ять років перед дослідженням складає як мінімум 110 тис. осіб.

Отже, на жаль, статистичних даних, достатніх для точної оцінки кількості дітей, які не народилися в Україні внаслідок поширення торгівлі людьми, немає. Спробуємо визначити їх орієнтовну чисельність для середини першого десятиліття XXI ст., виходячи з наявної інформаційної бази. За основу візьмемо кількість постраждалих від торгівлі людьми громадян України в середині 2000-х років згідно з оцінкою Р. Гемптона і Д. Болла у 110 тис. осіб. Серед постраждалих осіб, які звернулися за допомогою до МОМ в період 2004-2008 рр., частка постраждалих від сексуальної експлуатації коливалася в межах 47,8-67,4% [2], при цьому ця категорія постраждалих практично повністю представлена жінками. Якщо прийняти вказані частки як нижню і верхню межу оцінки, виходить, що із 110 тис. усіх постраждалих від 52,6 до 74,1 тис. склали жінки, які зазнали сексуальної експлуатації. Коефіцієнт фертильності в Україні в

2004-2008 рр. в середньому за рік становив 37,5%. Тоді кількість дітей, яких могли б народити постраждалі жінки, якби вони не зазнали сексуальної експлуатації, могла б становити від 2,0 до 2,8 тис. щорічно або близько пів відсотка від загальної чисельності народжених дітей в Україні у відповідні роки.

#### **Література:**

1. Ball D., Hampton R. Estimating the Extent of Human Trafficking from Ukraine. – Kiev, 2009. – 35 p.

2. Офіційний сайт Міжнародної Організації з Міграції в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua/>

## **9. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

***Войнаренко М. П.***

*Хмельницький національний університет,  
проректор з науково-педагогічної роботи, доктор економічних наук,  
професор, член-кореспондент НАН України*

***Скоробогата Л. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри обліку та аудиту, кандидат економічних наук,  
доцент*

### **ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ**

За умов переходу економіки країни і суб'єктів господарювання до інноваційної моделі розвитку значно зростає роль системної і своєчасної оцінки вартості бізнесу, в процесі якої контролюється досягнення довгострокових стратегічних цілей та активізується реалізація проектів розвитку, які необхідні для підтримки стійких конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність є рушійною силою розвитку компанії, формування і зростання її вартості. Саме конкурентоспроможність дає можливість створити ядро вартості, тобто реалізувати потенційну здатність компанії задовольняти потреби основного суб'єкта економічних відносин – споживача. Тільки через реалізацію цієї функції компанія в якості організаційної форми капіталу як джерела формування вартості може досягти прирощення фундаментальної вартості як об'єкт економічного інтересу її власників і потенційних інвесторів. Таким чином, стратегію компанії можна розглядати як шлях створення і зростання її фундаментальної вартості, а створення вартості як процес генерування економічного прибутку, який вимагає відповідної багатоаспектної (портфельної) підтримки конкурентних переваг компанії та розвитку стратегій для реалізації конкурентного потенціалу.

Концепція портфеля довела свою ефективність, насамперед, на фінансових ринках, де вона дозволяє підприємству сформувати набір продуктів (фінансових інструментів), що поєднують у собі стратегії прибутковості і безризиковості у визначеному співвідношенні. В даному випадку ставиться завдання формування портфеля стратегій стосовно до маркетингової політики підприємства. В найпростішому

випадку об'єктом кожної стратегії є конкретний продукт товарної групи підприємства, і відповідно, визначений набір фінансових потоків і рівнів ризику [1, с. 263]. Адміністративна система, що реалізує можливість формування такої множини портфельів стратегій, повинна, таким чином, на підставі пріоритетних критеріїв виконувати класифікацію наявних або майбутніх продуктів підприємства, а потім, виходячи з отриманих результатів, робити вибір того елемента портфеля стратегій, що найбільше відповідає даному продукту, або пропонувати новий набір стратегічних рішень.

У світовій практиці використовується так звана матриця 2x2 (2x2 Matrix), яка у відповідності з логікою формування портфеля співвідносить конкурентні переваги і приналежність ринку для кожного товару фірми. Даний метод дозволяє отримати надзвичайно корисну інформацію про політику, пов'язану з майбутнім товару, проте потребує істотних коштів на його проведення. За умов вітчизняної економіки достовірне визначення величин таких критеріїв стандартними методами вимагає витрат, на які підприємства не готові йти без визначених гарантій. Тому даний метод потребує модифікації, яка дозволяє одержати інформацію з більш дешевого джерела. Таким джерелом є внутрішня інформація підприємства. Зокрема, модифікований варіант матриці BCG «частка ринку – зростання ринку», запропонований у роботі [2, с. 68], базується на доступній кожному підприємству інформації в координатах «участь товару в загальному збуті підприємства – участь товару в тренді збуту підприємства».

На відміну від традиційної товарної диверсифікації, при якій падіння продажів одного товару покривається за рахунок зростання продажів інших, при такій концепції має місце хеджування одних сегментів іншими на ринку того самого товару. Сегменти ринку, що обумовлені організацією, мають свої власні життєві цикли, відмінні від життєвих циклів тих товарів, які ці потреби задовольняють. Зміна структури і кількості сегментів ринку, на відміну від структури і кількості запропонованих товарів, може відбуватися і без особистої участі підприємства (формування потреб і т.д.). Якщо традиційні засоби сегментації мають спрямованість товар - ринок, то маркетинг сегментного портфеля має спрямованість ринок - товар. Такий підхід дозволяє орієнтувати управлінський процес на забезпечення довгострокового економічного розвитку на конкурентній основі.

### **Література:**

1. Котлер Ф. Маркетинг- менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком,

1998. - 896 с.

2. Парамонова Т. Стратегія целевого маркетинга / Т.Парамонова, С. Калугин // Маркетинг, 2015. – №4. – С.66-73.

***Давиденко Н. М.***

*Національний університет біоресурсів і природокористування  
України, завідувач кафедри фінансів і кредиту, доктор економічних  
наук, доцент*

## **ФІНАНСОВА КРИЗА ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах постійно мінливих чинників зовнішнього фінансового середовища і внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності підприємств зростає ймовірність періодичного виникнення криз, які можуть набувати різних форм. Однією з таких форм, на думку І. А. Бланка [30], є фінансова криза суб'єктів підприємництва, що несе найбільшу загрозу їх функціонуванню та розвитку. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває дослідження фінансової кризи: причин виникнення, форм протікання, можливостей запобігання та особливостей управління фінансово-господарською діяльністю в цих складних умовах.

Проявом виникнення фінансової кризи є порушення між співвідношенням грошових надходжень та грошових витрат, власним та позичковим капіталом, збільшення виробничих витрат та зменшення прибутку. Як наслідок подальше поглиблення кризи характеризується погіршенням усіх показників її стану, а саме кількісних та якісних, що призводить до поступової втрати власного капіталу (чистих активів) та виникнення дефіциту фінансових ресурсів для погашення вимог за зобов'язаннями.

Фінансова криза характеризується дефіцитом грошових коштів на підприємстві для виконання ним своїх зобов'язань та фінансування своєї поточної діяльності, затримкою платежів по сплаті податків, економічних санкцій, появою простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів і позичок.

Причини криз, що виникають на підприємстві, можуть бути Будь-які незначні негаразди підприємства можуть спричинити непередбачувані негативні наслідки в межах міста, району чи навіть області тощо.

Розвиток кризового процесу являє собою окремих випадок загального розвитку підприємства, при якому змінюється, руйнується наявна структура зв'язків (відносин) або формується нова. Криза в



діяльності підприємства являє собою обмежений за часом процес. Він може бути керованим або принаймні утримуватись в певних межах. Таким чином, кризи на підприємстві – це неодноразові економічні явища, що виникають і відразу ж зникають; вони з'являються, розвиваються і на визначеному етапі свого розвитку стають необоротними. Для того, щоб підприємство не потрапило до кризової ситуації слід здійснювати постійний моніторинг для того, щоб запобігти кризі. При прогнозуванні фінансової кризи підприємств велике значення має виявлення індикаторів даної кризи. Виявити їх можна за допомогою технічного підходу, тобто шляхом аналізу фінансової звітності, дискримінантного підходу шляхом використання різних моделей прогнозування фінансової кризи.

Виявити тенденції до фінансової кризи можна також за допомогою наступних ознак:

- порушення правил бухгалтерського обліку та звітності;
- конфлікти між персоналом та адміністрацією підприємства;
- прийом на роботу спеціалістів з низьким рівнем фаховості;
- дефіцит прибуткових фінансових операцій;
- постійна плінність кадрів;
- скорочення операцій за інвестиційними операціями та операціями з цінними паперами;
- дефіцит прибуткових та безризикових інвестиційних проектів;
- зменшення витрат на соціальні заходи;
- зниження заробітної плати працівників;
- наявність збитковості на підприємстві за звітний період;
- скорочення операційного циклу;
- зниження рівня використання виробничих потужностей.

Завжди існують критерії, що свідчать про проблеми на підприємстві.

Серед значного різноманіття антикризових заходів, які застосовуються різними країнами світу, чільне місце посідають заходи, спрямовані на безпосередню підтримку підприємств реального сектору економіки, що потерпають від кризи.

Фінансову стабілізацію на підприємствах під час загострення кризових ситуацій необхідно здійснювати за такими етапами:

- усунення неплатоспроможності підприємства;
- відновлення фінансової стабільності підприємства;
- зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання підприємства.

Антикризові дії мають водночас формувати необхідні структурні зрушення, які створюватимуть адаптаційне середовище та

дозволять вже найближчим часом генерувати підвалини економічного зростання на основі національних конкурентних переваг

### **Література:**

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.

*Донченко Т. В.*

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Передумовою прийняття обґрунтованих рішень щодо управління визначеним об'єктом на підприємстві є розробка та реалізація в межах окремого господарюючого суб'єкта відповідної системи моніторингу. Реалізація моніторингу створює підґрунтя для аналізу і оцінки функціонування і розвитку визначеної системи. Можна виокремити ключові характеристики моніторингу, а саме: обмеженість щодо періоду здійснення, поточне спрямування, процесний характер, періодичність виконання, інформаційна і цільова спрямованість тощо.

На основі дослідження наукових праць [1-3] можна виділити такі основні функції моніторингу, як інформаційна, аналітична та оперативна. Інформаційна функція передбачає регулярний збір інформації, її упорядкування та можливість доступу до неї визначених користувачів. У межах аналітичної функції забезпечується аналітична оцінка значень параметрів, що контролюються. Оперативна функція забезпечує обґрунтування рішень, що відповідають цілям розвитку підприємства. Погоджуючись із необхідністю виділення інформаційної та аналітичної функцій, вважаємо суперечливим включення до системи моніторингу оперативної. Таким чином моніторинг обмежується лише відслідковуванням і аналізом визначених даних, а прийняття рішень не входять до його функцій.

Управлінський моніторинг санації підприємства спрямований на забезпечення системи управління та інших зацікавлених користувачів оперативною і об'єктивною інформацією, необхідною та достатньою для формування ефективних управлінських рішень, пов'язаних з процесом організаційно-економічного забезпечення санації. Інформація, отримана за даними моніторингу, є підставою для обґрунтування рішень не лише в поточному, але й у довгостроковому

періоді, що дає можливість застосовувати його не лише в оперативному режимі, а і розглядати моніторинг як інструмент стратегічного управління.

На основі класичного підходу, який визначає систему моніторингу як сукупність складових елементів (об'єкти, суб'єкти, цілі, принципи, засоби, методи, нормативи, критерії та інш.) можна виділити складові елементи системи моніторингу санації підприємства:

- суб'єкти моніторингу санації (власники, працівники керуючої і керованої систем управління, постачальники, споживачі готової продукції, органи державного управління, кредитори, господарський суд, санатори, керуючий санацією, аудитори, незалежні експерти, консультанти);

- цілі моніторингу санації (виявити відповідність фактичних параметрів – очікуваним параметрам);

- об'єкти моніторингу санації (функціональні складові діяльності підприємства);

- методи моніторингу санації (документальна перевірка; спостереження за внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства; аудит; експертні дослідження; ознайомлення з претензіями і пропозиціями кредиторів, комітету кредиторів, органів законодавчої і виконавчої влади; оцінювання об'єктів контролювання);

- результати моніторингу (інформація про повноту досягнення цілей санації, оцінка ефективності санації, інформація про наявність або відсутність необхідності регулювання та корегування санаційних процесів).

Основними завданнями моніторингу санації підприємства є: забезпечення суб'єктів моніторингу своєчасною і достовірною інформацією про глибину кризового стану; своєчасне реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища; вибір ключових показників для спостереження за рівнем санаційного потенціалу підприємства і аналіз їх змін в процесі санації та їх порівняння з попередніми; оперативне прийняття рішень та визначення рівня досягнення цілей санації; визначення причин відхилень і надання інформації для пошуку адекватних рішень зміни ситуації.

Отже, під моніторингом санації слід розуміти інформаційний інструмент постійного спостереження, збирання, обробки інформації про, стан об'єкта (клас кризи, рівень санаційного потенціалу, досягнення цілей санації) з метою виявлення закономірностей його зміни і розвитку відповідно заданим параметрам.

### **Література:**

1. Галіцин В. К. Системи моніторингу : монографія / В. К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
2. Власова Н. О. Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. А. Круглова, О. С. Шуміло. – Х. : АдвАтм, 2011. – 132 с.
3. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / [А. Н. Тищенко и др.]. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.

### ***Доценко І. О.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук*

## **СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ**

На сьогодні в країнах розвинуеного ринку поширені два глобальні підходи до оцінювання ситуації на ринку – фундаментальний аналіз та технічний аналіз. В систем методів дослідження кон'юнктури ринку найбільш надійним є фундаментальний аналіз.

Фундаментальний аналіз заснований на дослідженні окремих факторів, що впливають на динаміку показників, що вивчаються, і визначенні можливої зміни цих факторів у майбутньому періоді.

Основою фундаментального аналізу є вивчення всіх факторів макроекономічного життя суспільства, що суттєво впливають на динаміку цін основних базових товарів, цінних паперів та валюти. Зважаючи на це, фундаментальний аналіз оцінює інформацію економічного, фінансового і політичного характеру, яка прямо чи опосередковано впливає на рух ринкової ціни. Зокрема – основні економічні показники країн з провідною економікою, що можуть вплинути на курси основних валют.

Фундаментальний аналіз проводиться на чотирьох рівнях [1]:

- макроекономічному;
- регіональному;
- галузевому;
- мікроекономічному.

Макроекономічний фундаментальний аналіз призначений для виявлення загальних тенденцій, що характеризують стан економіки

країни в цілому, формують сприятливість загальної макроекономічної ситуації для інвестування. При макроекономічному аналізі особливий інтерес має прогноз поворотних точок кон'юнктури і дія на курс фінансових інструментів таких монетарних параметрів як рух грошової маси або відсотка.

Фундаментальний аналіз регіонального рівня аналогічний макроекономічному фундаментальному аналізу (з врахуванням різниці в масштабах відповідних територіальних економічних систем) і оперує економічними чинниками, які характерні для регіонів (областей, районів).

Мета галузевого фундаментального аналізу – оцінка інвестиційної привабливості сфери економічної діяльності або галузі виробництва, в яку передбачається здійснити вкладення економічних ресурсів. Галузевому аналізу завжди повинен передувати загальноекономічний аналіз. При цьому доцільно враховувати, що економічний розвиток галузі не обов'язково йде паралельно з розвитком загальноекономічної кон'юнктури.

Фундаментальний аналіз на мікрорівні є найбільш трудомістким і складним аналізом, проводиться в двох варіантах – аналіз фінансової звітності установи (фінансово-економічний аналіз) і аналіз чинників, що визначають вартість цінних паперів компанії-емітента. При першому варіанті особлива увага приділяється вивченню динаміки обсягів продажів та чистого прибутку, ліквідності та платоспроможності, показників структури капіталу та фінансового ризику, а також показниками ринкової активності.

При аналізі чинників, що визначають вартість цінних паперів компанії-емітента, основний вплив на ціни фінансових інструментів роблять макроекономічні чинники та фінансовий стан емітента. Основні фундаментальні чинники поділяються на чотири основні групи: економічні; фінансові; політичні.

Економічні чинники знаходять свій прояв в економічних показниках стану економіки тієї чи іншої країни. Економічні показники мають чітко визначений календар публікації в інформаційно-фінансових системах. На відміну від економічних політичні чинники не мають чіткої визначеності ні у вигляді сталих індикаторів, ні у часі оприлюднення інформації. Їх аналіз здійснюється через регулярне відстеження політичної ситуації. Фінансові чинники певною мірою є непередбачуваними (процентна політика центральних банків, стан окремих фірм і компаній, чий пайові або боргові фондові інструменти обертаються на ринку).

Отже, здійснювати фундаментальний аналіз досить важко, тому що одні і ті ж чинники неоднаково впливають на фінансовий ринок.

### **Література:**

1. Химич І. Фундаментальний аналіз фінансового ринку / І. Химич // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – С.134-141.
2. Дорохольський В.В. Прогнозування поведінки ринку на базі комплексного використання фундаментального та технічного аналізу / В.В. Дорохольський // Вісник ДонНУЕТ. – 2013. – № 4 (60). – С. 142-147.

### **Замазій О. В.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри обліку та аудиту, кандидат економічних наук,  
доцент*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ**

У зв'язку з посиленням конкурентної боротьби між товаровиробниками, що супроводжується інтенсивним впровадженням новітніх досягнень НТП і поширеним використанням інформаційних технологій, для забезпечення успішного і прибуткового розвитку промислових підприємств особливого значення набуває орієнтація не лише на максимальне задоволення потреб споживача, але й врахування споживчої поведінки, зумовленої змінами технічних, технологічних, цінових параметрів продукції. Забезпечення необхідної гнучкості і швидкості реагування підприємства на запити споживачів, що зумовлені динамічним розвитком ринку, потребує переосмислення суті і концептуальних підходів ціннісно-орієнтованого управління інтегруючи їх у інструменти управління поведінкою споживачів.

Таким чином, елементи Value Based Management (VBM) – концепції, орієнтовані на задоволення вимог споживача у побудові єдиного ланцюжка створення споживчої цінності продукту, формують оптимальний баланс між цінністю продукту для клієнта і прибутковістю підприємства. Адаптація за умов просідання фондових ринків, що спостерігається останнім часом у світовій економіці, класичні підходи ціннісно-орієнтованого управління, що спрямовані на зростання ринкової вартості підприємства і його акцій, втрачають свою актуальність. Управління фінансовими інтересами власників і максимізацією вартістю підприємства з урахуванням цілей

стейкхолдерів, видається доцільним перенести у площину управління зростанням попиту на продукцію. Усвідомлений системний вплив на потреби клієнта в рамках управління його споживчою поведінкою дозволить зрозуміти, на яких етапах діяльності промислового підприємства утворюється споживча цінність продукту, та де знаходяться зони ключових компетенцій, спрямовані на її нарощення.

Першоджерелами у дослідженнях сутності економічної категорії «цінність» є вчення представників австрійської економічної школи К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса, Дж. Джевонса [1]. Дана категорія була предметом наукового інтересу і у класичній політекономії (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс). Проте цінність здебільшого досліджувалась ними з позицій трудової теорії вартості.

Цінність у прикладному значенні сучасними економістами ототожнюється з певними характеристиками, якими повинен володіти товар для задоволення вимог споживачів. Таке трактування є прийнятним з позицій виробників. Проте дещо неповним, оскільки не враховує ряду когнітивних (специфічних) властивостей товару, що є досить часто пріоритетними у формуванні рішення споживача, таких як, наприклад, корисність та тривалість відчуття задоволеності від використання даного продукту.

Отже, дослідження структури споживчої цінності є метою нашого дослідження. Зазвичай це завдання покладається на фахівців, що працюють у сфері маркетингу. Це логічно, оскільки саме вони безпосередньо працюють із споживачами. Проте чітке розуміння структури споживчої цінності необхідне і розробникам нової продукції, і технологам та організаторам виробництва – для того, щоб максимізувати ту її частку, яка формується не під впливом суб'єктивного сприйняття продукції споживачами, а як визнана суспільством об'єктивна корисність. Тому розвиток теорії споживчої цінності в наш час відбувається в напрямі більш глибокого дослідження соціальної та економічної складових категорії «цінність», а також чинників, що їх визначають.

Підприємець, який не знає структури споживчої цінності своєї продукції, не зможе запропонувати ринку цінність, за яку споживач готовий заплатити максимальну ціну. І саме знання структури споживчої цінності має бути покладено в основу формування підприємством конкурентних переваг, реалізація яких забезпечуватиме необхідні умови для динамічного зростання.

### **Література:**

1 Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / Пер. с нем.; За ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1992. – С. 31–242.

**Ланко О. О.**

*ДВНЗ «Університет банківської справи», професор кафедри фінансів та кредиту, доктор економічних наук, професор*

**Крамарев Г. В.**

*ПАТ «Український нафтогазовий інститут», Голова правління*

**Акульшин О. О.**

*АТ «Український нафтогазовий інститут»,*

*Заступник Голови правління,*

*доктор технічних наук, доцент*

## **РЕНТНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ**

Сучасний розвиток глобальної економіки характеризується тим, що змінюється структура економіки на користь високотехнологічних галузей, які потребують працівників відповідної кваліфікації та високого рівня освіти. Водночас зменшується частка галузей низьких технологічних укладів. Люди, які не спроможні працювати у високотехнологічних галузях, залишаються без роботи і починають більш інтенсивно використовувати природні багатства країни, що створює загрози навколишньому середовищу. Прискорюється розшарування країн на бідні, що мають обмеження у споживанні енергії, та багаті, які володіють високоінтелектуальним потенціалом і розвиваються на інноваційних засадах.

Перша група країн нещадно експлуатує свої природні ресурси, однак населення залишається за межею бідності. Багато з цих країн використовують традиційні енергетичні носії та застарілі технології видобутку, що спричиняє інтенсивне забруднення довкілля, оскільки енергетика, і в т.ч. її нафтогазовидобувна галузь, належать до особливо екологічно небезпечних для людства за наслідками своєї виробничої та інноваційно-технологічної діяльності. Друга група країн (розвинуті) переносить екологічно небезпечні виробництва за свої межі, в країни з дешевою робочою силою, зосереджуючись на розвитку сфери високоінтелектуальних послуг, високотехнологічного безвідходного виробництва, інформаційно-комунікаційних технологій та



енергозбереженні. Тим самим вони покращують свою екологію і забезпечують більш високі доходи та гармонійний розвиток власного населення.

Відповіддю на глобальні зміни може стати модель сталого розвитку, при якій були б урівноважені сприяння економічному зростанню, а відповідно й покращення якості життя кожного члена суспільства, та забезпечення соціального захисту і безпеки, збереження екологічно безпечного життєвого середовища для майбутніх поколінь. Це й обумовлює актуальність теми дослідження.

Модель сталого розвитку є високовартісною, і тільки за наявності і послідовної реалізації Стратегії сталого розвитку можливо співпрацювати в процесі її виконання з серйозними інституціональними інвесторами зарубіжних країн - фондами суверенного добробуту, інвестиційними та венчурними компаніями, користуючись їх фінансовою та консультативною підтримкою. Тому першочерговим завданням для досягнення цілей сталого розвитку в Україні та її нафтогазовій галузі є розробка і прийняття Стратегії сталого розвитку.

Головним джерелом фінансування сталого розвитку має бути рентне оподаткування, яке потребує змін. Протягом багатьох років нафтогазові підприємства працювали в умовах регульованих цін на газ для населення та бюджетних установ (349 грн/тис. м<sup>3</sup>), і це призводило до накопичення збитків газовидобувних підприємств. Водночас незалежні підприємства продавали газ комерційним структурам за ринковими цінами, що призводило до неоднакових умов функціонування підприємств. Вважаємо за необхідне залишити замість існуючої сьогодні рентної плати два види податків: природно-ресурсну (гірничу) ренту та плату за використання надр, оскільки їхнє об'єднання в єдиний податок не є коректним: природно-ресурсна (гірська) рента за своїм змістом є доходом від суспільної власності на надра і повинна розглядатися як «незароблена» частину прибутку, надприбуток надпрокористувачів, що працюють на вже освоєних родовищах зі сприятливими гірничо-геологічними умовами. Причому значна кількість газових підприємств отримала в експлуатацію ці родовища шляхом недобросовісної конкуренції, через корупційні схеми перерозподілу власності. Ставки оподаткування встановлюються при цьому залежно від видобутку енергоресурсу, а отримані від сплати цього податку кошти мають використовуватися в інтересах суспільства в цілому і бути одним з основних фінансових джерел забезпечення сталого розвитку, включаючи на початковому

етапі також адресну підтримку платоспроможності малозабезпечених домогосподарств.

Плата за використання надр є оплатою за дозвіл на видобуток корисних копалин, тому вона повинна надходити до місцевого бюджету за місцезнаходження родовища (як це встановлено чинним порядком) і використовуватися для усунення екологічної шкоди громади в процесі експлуатації і після завершення експлуатації розташованого на її території родовища. Базою оподаткування тут має бути площа або обсяг використаних надр, тобто поверхнева площа (в м<sup>2</sup>) або геологічний обсяг (у м<sup>3</sup>) родовища.

***Мірко Н. В.***

*Академія муніципального управління, доцент кафедри обліку і аудиту  
кандидат наук з державного управління, доцент*

## **АКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Управління оборотним капіталом є одним з найскладніших завдань фінансового менеджменту, яке потребує нових науково обґрунтованих підходів. Вартість джерел фінансування оборотних активів з урахуванням їх надійності впливає на витрати, рівень доходів (збитків) від фінансових операцій та рівень чистого прибутку підприємства. Це, у свою чергу, впливає як на ефективність використання фінансових ресурсів в цілому, так і на рівень прибутковості власного капіталу.

Достатньо поширена думка вчених, що головним критерієм розподілу джерел фінансування оборотних активів на власні та позикові є їхнє розмежування відносно сукупного нормативу оборотних активів [1]. Тобто мінімальна потреба в оборотних активах повинна покриватися власними джерелами, а тимчасова – за рахунок короткострокових кредитів банку [2]. При цьому підприємство повинно прагнути до того, щоб строки погашення кредитів співпадали із тривалістю обороту оборотних активів.

Раціональне управління оборотними активами підприємства повинно відбуватися в невідмінному сполученні з вибором ефективних джерел їх фінансування, тобто з оптимізацією оборотного капіталу. Розвиток фінансового ринку відкрив перед підприємствами широкі можливості вибору джерел фінансування оборотних активів. Кожний із них характеризується певною вартістю, тривалістю і надійністю

залучення фінансових ресурсів. Тому доцільно класифікувати оборотний капітал та уніфікувати існуючі ознаки цієї класифікації.

Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власного і позикового оборотного капіталу впливають на ефективність використання оборотних активів і всього оборотного капіталу. Залучення кредитів потребує від підприємств певних фінансових витрат, тому основним джерелом формування оборотних активів на багатьох підприємствах є кредиторська заборгованість. До чинників, що сформували таке становище, слід віднести відсутність у підприємств науково обґрунтованих методів визначення потреб у позикових коштах та відсутність контролю за співвідношенням власних та позикових засобів.

Вибір стратегії оптимізації джерел фінансування оборотних активів промислового підприємства повинен здійснюватися за критеріями: забезпечення нормативних значень фінансових коефіцієнтів платоспроможності (фінансової стійкості) підприємств; мінімізації витрат на залучення позикових засобів за умови їх достатньої надійності.

Гнучкість управління оборотним капіталом забезпечується можливостями залучення короткострокових кредитів банку та існуючими засобами трансформації боргу шляхом рефінансування дебіторської заборгованості (факторинг, обліково-вексельний кредит, форвейтинг тощо).

В умовах ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність оптимізації співвідношень між різними джерелами фінансування, що забезпечить мінімізацію фінансових ризиків, зростання рентабельності власного капіталу та зміцнення фінансової стійкості підприємств.

Розвиток фінансового ринку відкрив перед підприємствами широкі можливості вибору джерел фінансування оборотних активів. Розширилися можливості залучення позикових засобів, докорінно змінилися умови їх отримання. Виходячи з того, що джерелами формування оборотних активів можуть бути власний капітал (частина статутного фонду, чистий прибуток після сплати податків), кошти, що надходять від розміщення корпоративних облігацій, середньо та довгострокові кредити банків, а також короткострокові зобов'язання підприємства (включаючи короткострокові кредити банків та кредиторську заборгованість), вартість залучення цих джерел і повинна розглядатися при визначенні оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

Динамізм перетворень і розвитку ринкових відносин і фінансового ринку в Україні, змінюючи внутрішнє і зовнішнє

середовище функціонування підприємства, потребують створення дієвого гнучкого механізму комплексного управління оборотними активами на основі синтезу, оновлення і модернізації всіх існуючих моделей і інструментів управління, які враховували дії багатьох різноманітних чинників.

### **Література:**

1. Бухгалтерський облік в торгівлі: підручник / за ред. проф. Ф.Ф.Бутиця та доц. Н.М.Малюги. – Житомир: ГШ «Рута», 2009 р. – 576 с. Ван Хорн Джеймс К., Вахович (мл.) Джон М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 992 с.

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2011: зміни та доповнення [Текст] / С.Ф. Голов : [пер. с англ.]. – Київ, ФПБАУ, 2009.

### ***Петришина О. В.***

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи*

## **ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний етап розвитку економіки України та її інтеграція у світовий економічний простір зумовлює необхідність пошуку для вітчизняних підприємств нових способів взаємодії із зовнішнім оточенням. Як засвідчує світовий досвід, дієвим механізмом, який дає змогу подолати проблеми адаптації до мінливого зовнішнього середовища, забезпечити конкурентоспроможність та фінансову стійкість підприємства у довгостроковому періоді, є організація управління фінансами на основі стратегічного підходу.

Для забезпечення виживання у складному конкурентному середовищі підприємство встановлює цілі та вживає заходів для їхнього досягнення. Його успіх і виживання дуже часто залежить від того, як підприємство вміє ефективно пристосовувати свою діяльність до зміни зовнішнього середовища, а також вчасно протидіяти його негативному впливу або вчасно використовувати надані ним можливості.

Водночас визначення показників фінансової стійкості не дає вичерпної характеристики фінансового стану підприємства, а лише описує структуру джерел формування капіталу підприємства. Такий

аналіз дає змогу оцінити фінансову стійкість у «вузькому» значенні. Проаналізувавши додатково показники прибутковості, ліквідності та оборотності, отримаємо дещо вичерпнішу інформацію про фінансовий стан підприємства, що даватиме змогу говорити про фінансову стійкість «як його позитивну характеристику». Такий аналіз дозволяє виявити чинники, які впливають на поточну фінансову діяльність та знижують рівень короткострокової фінансової стійкості підприємства [2].

Проте інформації, одержаної в результаті такого аналізу, недостатньо для прийняття стратегічних рішень, отож виникає потреба у проведенні стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства, який повинен спиратися на сучасне методологічне забезпечення економічного аналізу. Його першочергове завдання - розкрити причинно-наслідкові зв'язки між рівнем фінансової стійкості підприємства та чинниками, які його формують.

В умовах тривалої фінансово-економічної кризи особливої уваги потребує дослідження стійкості фінансової підсистеми підприємства, діяльність якої спрямована на забезпечення його стабільного розвитку [1].

Фінансово стійким можемо вважати підприємство, діяльність якого дає змогу забезпечити: прибутковість активів не нижчу відсоткової ставки за банківськими кредитами; прибутковість власного капіталу не нижчу рентабельності активів; збалансованість надходжень та виплати або додатній грошовий потік у довгостроковому періоді; достатню частку чистого прибутку та амортизації для забезпечення відтворення його виробничого потенціалу [3].

Для підприємства в сучасних умовах важливо визначити межі свого зовнішнього середовища та максимально знизити його негативний вплив.

Фінансова стійкість підприємства, як комплексний критерій, що характеризує його фінансовий стан, формується під впливом сукупності чинників, серед яких одні є зовнішніми по відношенню щодо нього, а інші - внутрішніми.

Вплив фінансових чинників зовнішнього середовища на стійкість фінансової системи підприємства спрогнозувати у довгостроковому періоді важче. Динаміка окремих елементів фінансового ринку є досить складним економічним явищем, оскільки формується під впливом сукупності різнорідних чинників. Підприємству, яке на ринку фінансових послуг може бути як покупцем, так і продавцем, необхідна інформація про рівень

активності фінансового ринку загалом та окремих його сегментів. Дослідження та прогнозування кон'юнктури фінансового ринку та його сегментів дає змогу знизити рівень фінансового ризику, ефективно залучати фінансові ресурси та оптимізувати фінансову діяльність підприємства.

Успішність процесу управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від якості його аналітичного забезпечення як джерела достовірної економічної інформації, що забезпечує прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень.

### **Література:**

1. Васильців Т.Г., Воляннюк Х.М. Тенденції формування та реалізації забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства / Т.Г. Васильців, Х. М.Воляннюк //Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип.25.1. – С.243-247

2. Приймак І.І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І.І.Приймак //Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. - №3(19). – С.63-67.

3. Семенов А. Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монограф / А.Г.Семенов, О.О.Єропутова та ін. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, - 2008. - 188с.

### ***Пойда-Носик Н. Н.***

*Ужгородський національний університет,  
доцент кафедри фінансів і банківської справи, кандидат економічних  
наук, доцент*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ФІНАНСОВИХ ІНТЕРЕСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ КОМПАНІЇ**

Поняття «інтерес» знайшло широке застосування у теорії стейкхолдерів. Теорія стейкхолдерів або теорія зацікавлених сторін (англ. *stakeholder concept, stakeholder theory*) – один з теоретичних напрямів у менеджменті, який формує і пояснює стратегію розвитку фірми з точки зору врахування інтересів зацікавлених сторін (стейкхолдерів). При цьому головна увага приділяється конфлікту фінансових інтересів зацікавлених сторін та оптимізації цих інтересів [1]. Конфлікт виникає у зв'язку з тим, що в різного типу стейкхолдерів існують різні інтереси. Наприклад, в акціонерів компанії основний

фінансовий інтерес полягає в збільшенні вартості компанії, у менеджерів – у збільшенні рівня заробітної плати тощо. Кожна зацікавлена сторона прагне максимізувати свою корисність.

Наявність конфліктів інтересів негативно позначається на виробничих і фінансових результатах діяльності та загалом викликає загрози фінансовій безпеці компанії. Тому при обґрунтуванні теорії фінансової безпеки компанії виникає необхідність дослідження власне загроз фінансовим інтересам, які є об'єктом захисту. У зв'язку з цим потрібно спочатку здійснити систематизацію та класифікацію учасників фінансових відносин компанії, а потім визначити перелік їх основних фінансових інтересів.

Так, за неокласичною економічною теорією, яка виділяє три основні групи суб'єктів корпоративних відносин (власники капіталу, менеджери та наймані робітники), найвагомішим інтересом є інтерес власників підприємства, які зацікавлені в збереженні власності, отриманні гарантованого доходу та приймають кінцеві стратегічні управлінські рішення. Дійсно, при постановці стратегічних фінансових цілей власники повинні відповісти на наступне принципове питання: «Що ми хочемо отримати від своєї компанії в середньо-, та довгостроковій перспективі?» На практиці можливі всього дві принципові відповіді:

- власники планують через деякий час продати свій бізнес і заробити на цьому продажі;
- власники планують умовно «вічно» володіти компанією і отримувати вигоди різного роду від цього володіння.

Таким чином, визначення пріоритетних фінансових інтересів - завдання власників (як варіант, ради мажоритарних акціонерів) і топ-менеджерів бізнесу, та не є завданням безпосередньо фінансистів (іноді на практиці зустрічається подібна омана). Від визначення пріоритетних фінансових інтересів залежить логіка постановки тактичних цілей і показників їх досягнення, і цю логіку повинні задати, звичайно, власники бізнесу. Співробітники ж фінансово-економічних служб і, зокрема, фінансовий директор, повинні на цій ділянці лише допомогти грамотно оформити рішення акціонерів.

Інтереси менеджера пов'язуються з ефективністю використання капіталу за певний проміжок часу і отриманням у зв'язку із цим максимального прибутку суб'єктом господарювання. Відповідно до цього інтересу, менеджер підприємства отримує власний прибуток у вигляді відсотка за економічними результатами роботи фірми. Інтереси найманих робітників включають насамперед прагнення отримати максимально можливі поточні доходи (заробітну плату).

Розглядаючи основний фінансовий інтерес підприємства, І.О.Бланк у праці [2, с.32] відмічає, що цей інтерес нерозривно пов'язаний з головною метою функціонування підприємства в цілому. У той же час Г.Б.Клейнер у [3] стверджує, що поняття інтересу підприємства не обов'язково повинно відповідати поняттю мети підприємства. На його думку, інтерес підприємства у загальному плані пов'язаний зі створенням і використанням соціально-економічного потенціалу підприємства, який забезпечує передумови його стійкого розвитку. Мета, на відміну від інтересу, повинна мати чітке вираження у вимірних показниках, що відображають положення або стан підприємства. Доречно зауважити, що мета в цілому може виступати як дещо абстраговане, тільки реалізація цієї мети повинна мати кількісне вираження через систему показників.

#### **Література:**

1. Санин В.В. Баланс и конфликт интересов стейкхолдеров в стратегических и бизнес-планах компании // Корпоративные финансы. — 2009. — № 2(10). — С. 112-132.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.
3. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления/Г.Б.Клейнер //Российский журнал менеджмента. — 2003. — №1. — С.31-56.

#### ***Пристапа Л. А.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИКА**

Сучасні умови функціонування, мінливість бізнес-середовища та загострення конкурентної боротьби обумовлюють необхідність використання стратегічного підходу для ефективного вирішення питань фінансування вітчизняних страхових компаній.

Одним із дієвих напрямів вирішення питань зазначеної проблематики є розробка та практичне використання моделей стратегічного управління фінансовим капіталом страховика з урахуванням концептуальних засад.



Сутність та зміст поняття «фінансовий капітал страхової компанії» формується під впливом особливостей та специфіки страхової діяльності. Економічну природу цього поняття необхідно розглядати з позицій мети та завдань створення і функціонування страхової організації як фінансового інституту. Зазначений підхід дає можливість визначити джерела формування фінансового капіталу страховика та напрями його використання.

Для чіткого розуміння економічної сутності фінансового капіталу страхової компанії, визначимо основні його змістові характеристики: об'єкт економічного управління (потребує управлінського впливу з постійним застосуванням розроблених тактичних та стратегічних рішень щодо обсягів та структури; накопичена цінність (накопичений на певну дату запас економічних благ у фінансовій формі); інвестиційний ресурс (призначений для інвестування); джерело доходу (забезпечує отримання доходу та підвищення фінансового добробуту власнику); об'єкт часової переваги (економічна цінність теперішніх та майбутніх благ, пов'язаних з його функціонуванням для власників не є рівнозначною); об'єкт купівлі-продажу на фінансовому ринку; об'єкт власності та розпорядження (як правило із переважанням залучених фінансових ресурсів, якими вони розпоряджаються без переходу права власності); носій інформації (при визначенні сценаріїв подальшої співпраці); носій фактора ризику (при збільшенні розміру очікуваного доходу прямопропорційно буде підвищуватись ризиковість капіталовкладень страховика і навпаки); носій фактора фінансової стійкості (визначає здатність функціонування та розвитку у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі); носій фактора фінансового потенціалу (забезпечує можливості досягнення максимального фінансового результату з урахуванням стратегічних і тактичних організаційних цілей).

Фінансовий капітал страхової компанії – це сукупність економічних благ у фінансовій формі, що потребують постійного управлінського впливу з урахуванням факторів часу, ризику, фінансової стійкості та фінансового потенціалу для підвищення економічної ефективності страхової, інвестиційної і фінансової діяльності.

Базуючись на результатах проведених досліджень та фундаментальних основах стратегічного менеджменту і зважаючи на те, що питання управління фінансовим капіталом посідає центральне місце при формуванні фінансової стратегії страховика, концептуальна модель стратегічного управління фінансовим капіталом страховика, на нашу думку, складається з визначальних етапів управлінської

діяльності та факторів впливу на забезпечення ефективності їх реалізації (рис. 1).



Рисунок 1. Концептуальна модель стратегічного управління фінансовим капіталом страховика

Таким чином, використання запропонованої концептуальної моделі стратегічного управління фінансовим капіталом є основою і одночасно інструментом забезпечення ефективного довгострокового розвитку страховика, для вирішення перспективних економічних завдань і досягнення соціально-економічної результативності.

**Старостенко Г. Г.**

*Національний університет державної податкової служби України,  
професор кафедри економічної теорії, доктор економічних наук,  
професор*

**Сурженко А. В.**

*Національний університет державної податкової служби України,  
магістр навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи*

## ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах динамічного розвитку виробничо-господарської системи з метою раціоналізації функціонування

суб'єктів господарювання відповідно до засад ринкової економіки та розширеного товарного виробництва важливе місце належить об'єктивному аналізу фінансового стану підприємства. Дослідження фінансового стану підприємств є також необхідною передумовою не тільки для налагодження планування, організації та контролю за внутрішньогосподарською діяльністю підприємства, а й слугує інформаційною базою для формування ділових стосунків з інвесторами, кредиторами, постачальниками та державними установами та організаціями.

Забезпеченість фінансовими ресурсами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створює широкі можливості для подальшого поліпшення виробничих показників, підвищення ефективності застосування засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій.

Оцінка фінансового стану здійснюється з метою забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової дисципліни, контролю за раціональним співвідношенням власних і залучених коштів, фінансової стійкості а також - безперебійного випуску та реалізації конкурентоздатної продукції [1, с.59].

Еволюція поняття «фінансовий стан» пов'язана, насамперед, з виникненням і розвитком фінансового аналізу, аналітичними рахунками бухгалтерського обліку та балансоведенням. В основу початкового етапу розвитку методології оцінки фінансового стану було покладено аналіз балансу та популяризація знань про баланс. Принципи балансоведення у вітчизняній практиці було розпочато в 20-х роках ХХ століття і виокремлювався тим, що відбувся поступовий перехід від дослідження та контролю підприємством в межах бухгалтерського обліку до техніко-економічного аналізу господарської діяльності[2,с.256]. Такий підхід розвивався до перебудови та базувався на принципах планової економіки.

З 90-х років в Україні розпочався процес переходу виробничо-господарської ланки економіки на засади ринку, що передбачало дослідження та управління процесом надходження фінансових ресурсів підприємства на та напрямів їх ефективного використання. Оцінка фінансового стану підприємства виокремлюється в окрему ланку фінансового аналізу, що зумовило необхідність розробки вітчизняної методології та методики його дослідження.

Автор поділяє думку А.М.Поддєрьогіна в тому, що фінансовий стан – це комплексна характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства

фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення та ефективного використання з метою своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [З,с.328-329].

Дослідження фінансового стану передбачає використання системи методик, їх зіставлення та узагальнення з метою всебічного охоплення його складових. Для цього необхідно проводити попередній аналіз за результатами фінансової звітності, виявлення загальної динаміки показників, розрахунок відносних показників, їх групування та порівняння з нормативними значеннями (теоретично достатніми) та побудова економіко-математичних моделей для перевірки ймовірностей втрати платоспроможності та банкрутства.

Підприємства, що діють в умовах ринку, завжди зустрічаються з великою кількістю ризиків, які є часто не прогнозованими. Разом з тим, система ефективного фінансового менеджменту в комплексі з фінансовим аналізом зменшують ймовірність негативних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта в умовах динамічного зовнішнього середовища

#### **Література:**

1.Гангал Л.С. Аналіз фінансового стану підприємств різних організаційно-правових форм та шляхи їх поліпшення/ Л.С.Гангал//Інноваційна економіка.-2014.-№2(51).-С.58-69.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ:методы и процедуры/ В.В.Ковалев.-М.:Финансы и статистика,2002.-560с.

3.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств:підручник/ А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. - 7-ме вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2008.- 552 с.

#### ***Стеценко Н. А.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук*

### **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний стан економіки України характеризується кризовими явищами, інфляцією та вкрай високою невизначеністю умов господарювання. Зазначені умови вимагають від підприємств зміни його політики щодо оборотного капіталу: прискіпливо визначати

потребу в ньому, шукати нові джерела його фінансування, вивчати проблеми ефективності використання. Отже, питання управління оборотним капіталом є надзвичайно актуальними і потребують ґрунтовного вивчення. Передусім, варто звернути увагу на дослідження сутності поняття «система управління оборотним капіталом».

Для раціонального формування та використання оборотного капіталу необхідним є створення системи управління оборотним капіталом підприємства. Передусім, дослідження вимагає сутність поняття «система», «система управління оборотним капіталом». Засновником загальної теорії систем є Л. Берталанфі. Він трактує поняття системи як комплексу елементів, що знаходяться у взаємодії [2, с.5]. Прихильниками такого тлумачення є ряд вчених. Так, за словами Федулової Л.І. система (походить від з грецької мови і означає утворення, складання) – це організована множина взаємопов'язаних компонентів та елементів, що взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем у процесі досягнення поставленої мети [3, с.5].

Автори монографії під редакцією В.О. Коюди під системою розуміють сукупність функціонально взаємозалежних і взаємодіючих елементів, що становить цілісне утворення або має властивість цілісності. Таке визначення передбачає існування зв'язків між її елементами. Крім того, цілісним вважається таке утворення, в якого в результаті функціональної взаємодії елементів з'являються нові системні властивості або системний результат, відсутній у складових її елементів, що не виводяться з властивостей елементів та не зводяться до них [2, с.5]. Іванілов О.С. теж розуміє систему як сукупність взаємозв'язаних в одне ціле елементів. Елемент системи — це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові. [1, с.43].

Отже, для будь-якої системи характерно, що:

- вона складається з двох або більшої кількості елементів;
- кожний її елемент має властиві лише йому якості;
- між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного;
- система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище.

Таким чином, дослідивши бачення різних вчених, ми вважаємо за доцільне виділити в системі управління оборотним капіталом передусім дві підсистеми: керуючу (суб'єкт) – директорів, менеджерів інших управлінців та керовану (об'єкт) – оборотний капітал.

Наступним важливим елементом у створенні системи є встановлення взаємозв'язків між цими двома підсистемами – прямого та зворотного. Прямим зв'язком у запропонованій нами системі управління оборотним капіталом (тобто зв'язком, що іде від керуючої складової до керованої) є визначення цілей, політики та завдань управління оборотним капіталом; планування необхідного розміру оборотних активів підприємства; визначення джерел фінансування оборотних активів підприємства.

Виходячи з проведених досліджень, ми пропонуємо систему управління оборотним капіталом, де, передусім, виділено дві підсистеми: керуючу (суб'єкт) – директорів, менеджерів інших управлінців та керовану (об'єкт) – оборотний капітал. Також, важливим елементом у створенні системи є встановлення взаємозв'язків між цими двома підсистемами – прямого та зворотного. Прямий зв'язок включає в себе: політику управління оборотним капіталом; завдання та принципи управління оборотним капіталом; планування необхідного розміру оборотних активів; визначення джерел, тактики та стратегії фінансування оборотних активів. Зворотний зв'язок включає в себе: коректування використання оборотного капіталу; аналіз та контроль використання оборотного капіталу.

### **Література:**

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
2. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою. Монографія / За заг ред. канд. екон наук, доцента В.О.Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
3. Менеджмент організацій: підручник / За заг. Ред. Л.І. Федулової – К.: Либідь, 2004. -448 с.

**Сугоняко Д. О.**

*Чернігівський національний технологічний університет,  
доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук*

**Базілінська О. Я.**

*Національний університет «Києво-Могилянська академія»,  
доцент кафедри фінансів, кандидат економічних наук, доцент*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Прискорення євроінтеграційних намірів України можливе завдяки розвитку підприємств малого бізнесу. Останні, забезпечуючи приріст ВВП, створюючи нові інноваційні продукти, сприяючи зменшенню соціальних проблем у суспільстві, є потужним рушієм розвитку економіки нашої держави. Не дивлячись на зростання кількості суб'єктів малого і мікропідприємництва, їх частка у ВВП держави в декілька разів менше від показників країн ЄС.

На заваді успішного розвитку сектору малого і мікропідприємництва постають правові, організаційно-економічні та фінансові проблеми, що мають системний характер. Наявність цих проблем підтверджується статистичними даними, згідно яких за підсумками 2014 р. 66,5 % малих підприємств отримали прибуток, натомість 33,5 % працювали збитково [1]. Змінити ситуацію на краще в сфері малого і мікропідприємництва можливо завдяки вдосконаленню стратегії управління фінансами.

Малі і мікропідприємства України потребують професійного управлінського консультування з питань стратегічного, фінансового та бізнес-консалтингу. Консалтингова підтримка розвитку малих підприємств необхідна для діагностики їх сучасного фінансового стану, пошуку моделей оптимізації бізнесу та здійснення фінансового моделювання, розробки напрямків фінансової стратегії, проведення заходів антикризового управління тощо.

Недостатньо використовують суб'єкти малого і мікропідприємництва можливості розвитку аутсорсингу для збільшення обсягу власних фінансових ресурсів [2]. Зростає кількість великих підприємств, які мають бажання для зменшення постійних витрат, збільшення обсягів реалізації передати допоміжні і обслуговуючі бізнес-процеси стороннім фірмам на умовах інтелектуального або промислового аутсорсингу. В цих умовах більшість малих підприємств, маючи можливості виконання таких робіт або послуг, можуть виступити в ролі аутсорсера, побудувавши систему довірчих відносин з підприємствами-замовниками і тим

самим розширити коло споживачів. З іншого боку, суб'єкти малого підприємництва також можуть передати функції в сфері IT-обслуговування, сервісу оргтехніки, транспорту, бухгалтерських послуг на аутсорсинг, оптимізуючи тим самим свої витрати.

В процесі діяльності малі підприємства стикаються з великою кількістю фінансових ризиків, в результаті настання яких вони можуть понести збитки або навпаки, отримати прибуток. Високий рівень невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування таких підприємств спонукає останніх до розробки стратегії управління ризиками та впровадження комплексної системи ризик-менеджменту.

Зазвичай керівники малих підприємств реагують на ризики, тільки після того, коли вони стають перепоною на шляху досягнення поставлених цілей. На цій стадії усунути такі ризики буває достатньо складно. В зв'язку з цим необхідно проводити постійний моніторинг ринкової ситуації для виявлення і класифікації основних видів фінансових ризиків, розробити методику їх кількісної оцінки та обґрунтувати напрями зменшення ризиків, враховуючи специфіку та тенденції розвитку власного бізнесу.

Підсумовуючи, зазначимо, що при розробці стратегії управління фінансами особливу увагу необхідно приділити питанням забезпечення фінансової безпеки малих підприємств [3]. Особливо це стосується таких її складових як інвестиційна і кредитна, тому що розвиток малого і мікропідприємництва неможливий без залучення інвестицій і отримання кредитів.

### **Література:**

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Зозульов О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О.В. Зозульов, О.І. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8 – С.16–24.
3. Базилінська О.Я. Особливості оцінки підприємств малого бізнесу як складової фінансового аналізу / О.Я. Базилінська // Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації : матеріали Ювілейної міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету. м. Чернівці, 15 жовтня 2014 року) / гол. ред. В.В Прядко. – Чернівці : Технодрук, 2014. – С. 162-164.



***Khrushch N. A.***

*Khmelnytskyi national university,*

*head of department of finance and banking, doctor in Economics, professor*

## **AN APPROACH TO INTEGRAL EVALUATION OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL**

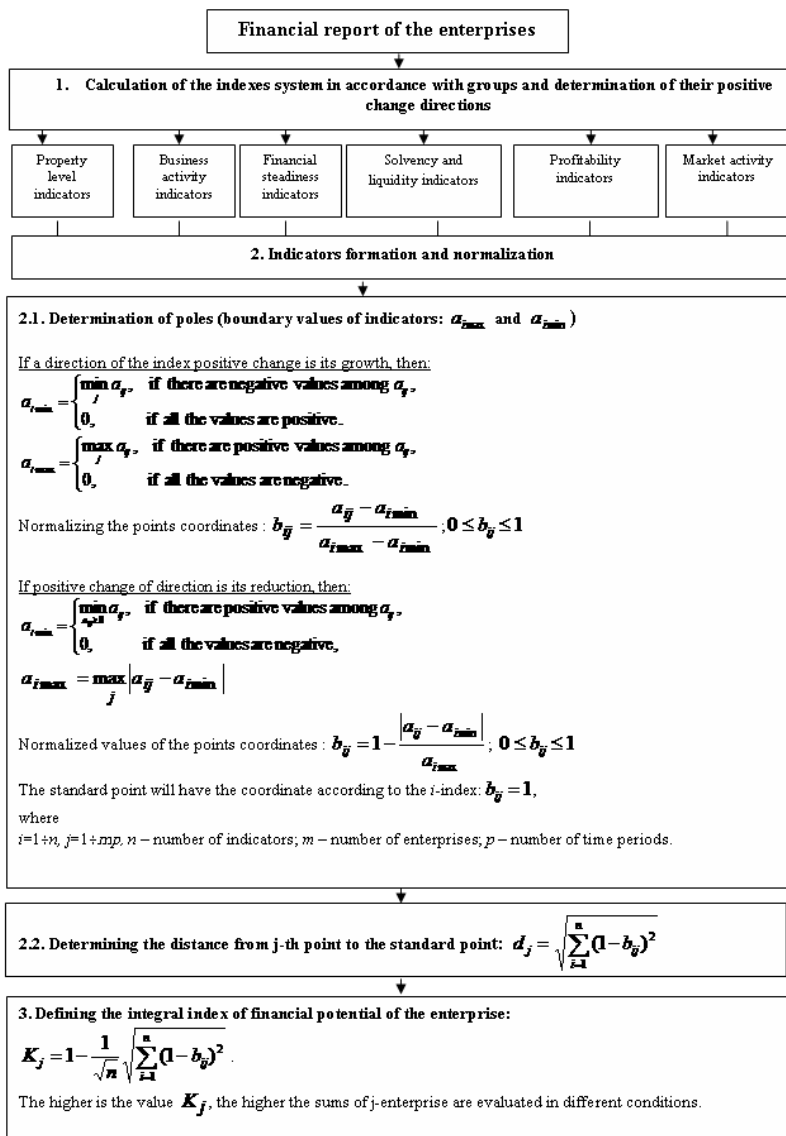
Ukrainian enterprises are presently engaged in resolving problems of their activity and financial development as well as of searching for optimal forms of capital and current expense provision. These issues are of primary importance. They determine the necessity for a quantitative evaluation of an enterprise real financial ability. It is possible to solve the given task by means of such special instrument for evaluating an enterprise economic growth opportunities such as financial potential.

The complicated nature of the financial potential category becomes apparent in multidimensional description of its components i.e. the necessity to take cognisance of and analyze great numbers of different indexes. In many cases, it is impossible to precisely determine its causes and effects and choose the appropriate index from the aggregate. In such cases indexes ought to be correlated to form a system. The study of this system by means of one-dimensional statistical method does not offer the possibility of considering all diversities and complications in the correlation of indexes. This often leads to simplified and, very often, false conclusions.

It is possible to solve the above mentioned problem by means of data aggregation which aims at creating a compact and visible data, that is suitable for further research, making decisions and drawing conclusions. A wider approach to the aggregation of empiric data is their transformation from primary indexes into small amount of some generalized characteristics which are functionally connected with the primary ones and also possess similar optimal characteristics. This integral method of evaluation is efficient so long as it helps to take into consideration the influence of different factors on economic processes, thus eliminating the ambiguity of factors influencing evaluation and to obtain more precise results. It enlarges and expands possibilities of traditional analysis if it is based on the application of existing evaluation methods and index systems and makes it possible to compare indexes of different dimensions and indications.

The creation of the integral index of the enterprise financial potential level will be implemented by means of method of directions, and formation of the synthetized function is applied by means of linear additive convolution.

So, we propose such approach for assessing the financial potential reflected at the following scheme.



The suggested approach to determination of the enterprise financial potential level, makes it possible to receive objective evaluation of the

enterprise activity results and contributes to the rational selection of strategic development alternatives.

## **10. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

***Квасницька Р. С.***

*Хмельницький національний університет,  
професор кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ КОРПОРАЦІЙ**

Сьогодні термін «інвестиційний потенціал» використовується різноаспектно, а саме стосовно: країн, регіонів, галузей, ринків та окремих інституційних одиниць. Однак, у сучасній економічній літературі відсутнє однозначне трактування даного терміну. Крім того, як зазначає Б.Л. Луців, поняття «інвестиційний потенціал» не має належного відображення в економічній науці, оскільки науковці здебільшого спрямовують увагу в бік економічного, виробничого, інноваційного потенціалів тощо [1, с.68].

Саме інвестиційний потенціал виступає віддзеркаленням можливостей, здатностей та засобів формування інвестиційних ресурсів та подальшої їх ефективної трансформації при здійсненні інвестиційної діяльності.

З огляду на роль фінансового ринку в сучасній економіці, яка полягає в забезпеченні масштабних процесів перерозподілу створеної доданої вартості та трансформації грошових заощаджень у високододатні активи, значення даного ринку у інвестуванні економіки держави через ефективне використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку є досить вагомим.

Однак, на сьогоднішній день економічною наукою не визначено конкретного тлумачення поняття «інвестиційний потенціал інституту фінансового ринку», яке б відповідало потребам як теорії, так і практики інвестування. Так, у сучасній економічній літературі сутність інвестиційного потенціалу щодо фінансового ринку розкривається недостатньо чітко або вкрай спрощено, і лише стосовно окремих його інститутів (фінансових корпорацій та домогосподарств). Що ж стосується ролі інвестиційного потенціалу держави та нефінансових корпорацій, як інститутів фінансового ринку, щодо насичення економіки кочче необхідними інвестиційними вкладеннями, то, наразі, її висвітлення залишається поза увагою вчених економістів.

Відмітимо, що кожний окремий інститут фінансового ринку, якому властиве здійснення інвестиційної діяльності, виступає і окремим носієм інвестиційного потенціалу.

Так, провідними фінансовими акумуляторами й диверсифікаторами, які, зберігаючи кошти населення, перетворюють їх в інвестиційну базу є страхові корпорації, які й виступають носієм інвестиційного потенціалу. Це пояснюється тим, що розвиток страхових компаній, збільшення обсягів акумульованих ними фінансових ресурсів створюють сприятливі умови для розвитку економіки тому, що страхові фонди спрямовуються на інвестування найважливіших об'єктів через участь страхових компаній у кредитуванні або прямому інвестуванні різноманітних виробничих та соціальних об'єктів [2, с.141]. На сьогодні, загальна кількість страхових корпорацій значно скоротилась порівняно із 2008 роком на 87 компаній. Так, станом на 31.12.2014 їх загальна кількість становила 382, у тому числі СК «life» – 57 компаній, СК «non-life» – 325 компаній [3]. Стан страхового ринку визначається обсягом зібраних страхових премій і сформованими страховими резервами. Валові страхові премії вітчизняних страховиків у 2014 році становили 26767,3 млн грн, а чисті страхові премії – 18592,8 млн грн. Страхові премії пов'язані з зобов'язаннями страховиків, які повинні підкріплюватись відповідним рівнем страхових резервів. Тому, відповідно до змін величини валових страхових премій, обсяг сформованих страхових резервів з року в рік зростає. Причому, темпи зростання резервів зі страхування життя значно перевищують темпи зростання технічних резервів.

Важливий макроекономічний індикатор розвитку ринку страхування - розмір страхової премії на душу населення (щільність страхування). Зростання цього показника багато в чому зумовлюється зростанням споживання страхових послуг. В Україні розмір страхових премій у розрахунку на душу населення порівняно низький. У 2008 році на 1 особу припадало 0,52 грн страхових премій, а у 2014 році даний показник становив – 0,63 грн. Таким чином, страховий ринок потребує рішучих та скоординованих дій щодо популяризації діяльності страхових компаній – інституційних інвесторів на фінансовому ринку, а отже й щодо активізації індивідуальних та корпоративних інвесторів до вкладень їх інвестиційних ресурсів у дані інститути.

### **Література:**

1. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України

- /Б.Л. Луців, Т.Б. Стечишин // Фінанси України. – 2009. – №9. – С.67-77
2. Махортов Ю.О., Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки / Ю.О. Махортов, В.М. Зюбін //Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С.139-144
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [послуг.http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/pidsumki\\_SK.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/pidsumki_SK.pdf)

**Матвійчук Л. О.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

Специфіка страхового бізнесу передбачає виокремлення в сфері управління її особливого напрямку – управління фінансовою безпекою. Останнім часом зацікавленість страхових компаній темою фінансової безпеки помітно збільшилась, і це об'єктивна необхідність, яка зумовлена, насамперед, характером страхових відносин, заснованих на категорії ризику, а також участю страховиків одночасно в страховій, фінансовій та інвестиційній діяльності.

Фінансова безпека страхової компанії – це процес досягнення певного стану страхової компанії, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, оптимальною структурою джерел фінансування, забезпеченням раціонального управління страховими резервами, своєчасним виконання страхових зобов'язань та дозволяє страховику продуктивно функціонувати у теперішньому і майбутніх періодах.

Сутність фінансової безпеки страховика полягає в здатності:

- нейтралізувати вплив зовнішніх та внутрішніх ризиків на фінансову стійкість страхової компанії;
- забезпечувати стійкий економічний розвиток страхової компанії;
- оптимізувати структуру фінансових ресурсів страховика;
- забезпечувати ефективне управління страховими резервами;
- запобігати злочинам й адміністративним правопорушенням у фінансових правідносинах між страховиками, страхувальниками, а також страховими посередниками;

- забезпечувати ефективне управління фінансовими ризиками.

Управління фінансовою безпекою органічно входить в загальну систему управління страховою компанією та є однією з його функціональних підсистем, що забезпечують реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері її діяльності.

Система управління фінансовою безпекою страхової компанії – це впорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють єдину функціональну цілісність, призначену для встановлення та підтримки оптимального рівня фінансової безпеки.

Систему управління фінансовою безпекою також можливо визначити як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів фінансово-економічного управління, яка складається з двох підсистем - керуючою та керованою.

До керуючої підсистеми належить персонал страхової компанії, його спеціальні структурні підрозділи, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління.

Керована підсистема представлена об'єктами управління та включає:

- фінансову діяльність страхової компанії, фінансово-економічні відносини та процеси, які стосуються реалізації фінансово-економічних інтересів страховика;

- структурні елементи системи фінансової безпеки (фінансові інтереси; ризики, загрози і небезпеки, які негативно впливають або потенційно можуть впливати у майбутньому на фінансові інтереси страховика; фактори, що обумовлюють їх виникнення та розвиток).

Найважливішим елементом керуючої підсистеми є організаційна структура управління. Зв'язок між керуючою й керованою підсистемами здійснюється за допомогою інформації, що є основою для вироблення управлінських впливів і рішень, які надходять із керуючої підсистеми в керовану для виконання.

Управління фінансовою безпекою передбачає:

- захист фінансових інтересів страхової компанії;
- попередження виникнення та розвитку загроз фінансовій безпеці, зниження ступеню їх негативного впливу;
- управлінням фінансовими ризиками;
- розробку альтернативних шляхів забезпечення безпеки страхової компанії шляхом застосування фінансових інструментів.

Таким чином, основними цілями забезпечення фінансової безпеки є попередження можливих загроз та негативних впливів на фінансово-економічну діяльність страхової компанії та досягнення максимальної стабільності його функціонування.

### **Література:**

1. Нагайчук Н. Г. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків / Н. Г. Нагайчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 2. - С. 195–198.
2. Рубан О. О. Фінансова безпека страхової компанії як інтегральна характеристика фінансового стану/ О. О. Рубан // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – 2011. – № 33. – С. 33-42.

### **Мельник Т. Г.**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,  
доцент кафедри обліку та аудиту, кандидат економічних наук,  
доцент*

## **СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Відповідно до статті 46 Конституції України, громадяни мають право на соціальний захист. Сьогодні стоїть завдання побудувати таку систему соціального захисту, яка могла б швидко і якісно підняти рівень життя соціально незахищених груп населення і в той же час не гальмувати розвиток економіки.

Вирішити це завдання можна тільки шляхом формування гнучких, адаптованих до нових економічних умов систем управління соціальними ризиками, які рівняються на найкращі світові досягнення та зважають на національні особливості.

Соціальне страхування — фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства [2].

Основними формами соціального страхування в Україні є загальнообов'язкове державне соціальне страхування і добровільне соціальне страхування [3].

Види загальнообов'язкового державного соціального страхування:

- на випадок безробіття;
- у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;
- від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- медичне;



➤ пенсійне страхування.

У системі загальнообов'язкового державного соціального страхування станом на 01.09.2015 року функціонують три фонди: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування на випадок безробіття та Фонд соціального страхування України.

Добровільне соціальне страхування - форма соціального страхування, за якою здійснюється матеріальне забезпечення деяких категорій громадян у разі захворювання, нещасного випадку та інших страхових випадків як за рахунок коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, що формуються шляхом сплати ними страхових внесків на підставі відповідного договору так і суб'єктами підприємницької діяльності (страхованими товариствами, недержавними пенсійними фондами тощо).

Соціальне страхування повинно здійснюватися за такими принципами [3]: 1) законодавчого визначення умов і порядку здійснення соціального страхування; 2) обов'язковості страхування осіб відповідно до видів соціального страхування та можливості добровільності страхування; 3) державних гарантій реалізації застрахованими особами своїх прав; 4) обов'язковості фінансування Фондом витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення, страхових виплат та соціальних послуг; 5) формування та використання страхових коштів на засадах солідарності та субсидування; 6) диференціації розміру виплати допомоги залежно від страхового стажу; 7) диференціювання страхового тарифу з урахуванням умов і стану безпеки праці, виробничого травматизму та професійної захворюваності на кожному підприємстві; 8) економічної заінтересованості суб'єктів страхування в поліпшенні умов і безпеки праці; 9) цільового використання коштів соціального страхування; 10) відповідальності роботодавців та Фонду за реалізацію права застрахованої особи на матеріальне забезпечення та соціальні послуги.

Основні напрями модернізації чинної вітчизняної системи соціального страхування [4, с.35-37]:

– подальше втілення страхового принципу в системі соціального страхування;

– вдосконалення адміністрування діючої системи загальнообов'язкового державного соціального страхування (перші кроки уже зроблено - створення Фонду соціального страхування України);

– запровадження нових інституцій в галузі соціального страхування, які передбачені чинним законодавством (запровадження II рівня пенсійного забезпечення, посилення недержавного пенсійного

забезпечення, створення Фондів гарантування страхових виплат за договорами страхування життя та загальнообов'язкового державного медичного страхування);

- запровадження таких механізмів, як соціальне замовлення, соціальне обслуговування, соціальне спонсорство, стимулювання надання послуг за допомогою прямого бюджетного фінансування та залучення коштів недержавних структур.

### **Література:**

1. Конституція України Конституція України прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року зі змінами та доповненнями [On-line]//- Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 14 січня 1998 року N 16/98-ВР зі змінами та доповненнями [On-line]//- Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України зі змінами від 28.12.2014 № 77-VIII [On-line]//- Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

4. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналіт. Доповідь – К.: НІСД, 2014. - 38с.

### ***Михайловська І. М.***

*Хмельницький національний університет, професор кафедри фінансів та банківської справи, кандидат економічних наук, доцент*

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД НАДАННЯ ПОСЛУГ ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ**

Започаткували систему Інтернет-страхування в Америці. При чому, першими, хто відкривав свої Інтернет-представництва, були не самі страхові компанії, а брокерські агентства, які, в подальшому перетворились в портали Інтернет-страхування. Значним моментом в розвитку Інтернет-страхування в США було прийняття в 2000 році закону про електронно-цифровий підпис (ЕЦП) та розвиток інфраструктури для обслуговування ЕЦП.

В Європі розвиток Інтернет-страхування має свої особливості. Сьогодні європейський страховий ринок характеризується двома основними підходами до продажів продукту:

- традиційна персональна або індивідуальна модель, яка включає в себе повний комплекс послуг кращих брендів, зосереджена,

в основному, на якості менеджерів, справедливих тарифах і на якісному обслуговуванні клієнтів. Більший ефект досягається шляхом надання повного спектру фінансових послуг та індивідуальних рішень, включаючи персональний сервіс та особистий підхід до продажу продуктів по ринковим цінам;

- прямі продажі та модель low-cost сегменту сфокусовані на невеликій вартості брендів і зосереджені на клієнтів, для яких вирішальним фактором є ціна продукту. Дана модель включає пропозиції стандартизованих продуктів, а також легкий, швидкий та зручний спосіб отримання послуги (найчастіше самостійно), яка надається через Інтернет або телефон.

Наприклад, у Великобританії в даний час більше 25% населення користується прямим страхуванням під час купівлі продуктів по авто страхуванні, а з врахуванням всіх страхових продуктів – доля Інтернет- та прямих каналів продажів перевищує 30%. Основна цільова аудиторія прямих продажів – приватні клієнти та представники малого бізнесу (приватні підприємці, фрілансери та ін.).

В 32 європейських країнах в 2014 році для просування своїх послуг он-лайн-канали продажів використовувало 232 страхові компанії (без врахування локальних «клонів» спеціалізованих «туристичних» страховиків, які продають он-лайн поліси страхування виїжджаючих за кордон, а також он-лайн-брокерів чи он-лайн-агрегаторів, які генерують заявки та пропонують продукти прямих страховиків).

Отже, Інтернет-страхування в зарубіжних країнах розвивається швидкими темпами і має значний потенціал. Поведінка споживачів свідчить про їх довіру та готовність використовувати Інтернет для торгових цілей з метою задоволення своїх потреб у страхуванні, особливо, якщо провайдери страхових компаній зроблять цей процес простим, економічно ефективним і корисним. Обсяги Інтернет-страхування разом з іншими каналами прямого продажу протягом десятиріччя можуть зрости в 1,5 рази.

### **Література:**

1. Риннок фінансових послуг: навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко та ін. – К.: Знання – 2010 – 532 с.
2. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» / Укл.: О. В. Новак – Алчевськ: ДонДГУ – 2010 – 120 с.
3. Ильчук А. Онлайн-страхование для частных лиц с качеством корпоративного [Електронний ресурс] / А. Ильчук // 2012 –

- Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/personal-property/onlain-strahovanie-dlia-chastnyh-lic-s-kachestvom-korporativnogo-133134>
4. СК «ВУСО» – Лидер страхового ринка – 2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт СК «ВУСО» Режим доступу: <http://www.vuso.ua/index.php?id=13317&show=news&&newsid=108389>
  5. Спіцина Н.М. Переваги та недоліки Інтернет-страхування в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_/Economics/20665.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_/Economics/20665.doc.htm)

***Панченко О. І.***

*Чернігівський національний технологічний університет, доцент  
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
кандидат економічних наук, доцент*

***Дубина М. В.***

*Чернігівський національний технологічний університет, доцент  
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **СТРАХУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Процес інвестування супроводжується ризиками втрати майна та значних грошових коштів, тому тільки за умови впевненості в захисті фінансових ресурсів може розвиватись інвестиційна діяльність. Але нормативно-правова база, яка формує інвестиційний клімат в країні та впливає на ймовірність втрати інвестором вкладеного капіталу і прибутку дуже недосконала, а страхових компаній, які володіють необхідним досвідом і можуть на прийнятних умовах забезпечити надійний захист інвесторів обмежена кількість. Тому в умовах поглиблення конкуренції та активізації міжнародного бізнесу всі суб'єкти інвестиційних процесів зацікавлені в комплексному захисті своїх майнових інтересів від можливих негативних наслідків випадкових подій.

При формуванні надійного механізму убезпечення інвесторів необхідно враховувати, що для зниження загрози непередбачених подій, які можуть негативно вплинути на інвестора та результати його діяльності необхідно сформувати систему захисту кожного інвестиційного проекту. При цьому убезпеченню повинен підлягати не

тільки об'єкт вкладення коштів, а і прибуток, заради якого цей проект реалізується.

Вважається, що з розвитком страхової інфраструктури та з удосконаленням механізму страхування інвестицій, ризики втрати грошових коштів інвестором суттєво зменшуються. Отже, створення страхової інфраструктури та убезпечення інвесторів є обов'язковою умовою для забезпечення руху інвестиційного капіталу як у середині країни, так і між державами. Також необхідно враховувати, що залученню інвестиційних ресурсів сприятиме створення контрольованого та керованого механізму страхового захисту. Для цього необхідно чітко окреслювати всі можливі ризики за окремими об'єктами страхування в різних умовах реалізації інвестиційних проектів та враховувати їх при укладанні страхових договорів, що буде певною гарантією для інвестора.

Страхування інвестицій відрізняється великою вартістю, але рівень рентабельності інвестиційних проектів як правило значно перевищує витрати на придбання страхового полісу.

Особливістю реалізації інвестицій є велика кількість учасників і зацікавлених сторін між якими укладаються угоди, що надають їм певні права та накладають на сторони відповідні зобов'язання: інвестори, посередники, проектувальники, підрядчики, субпідрядники, акціонери підприємств, постачальники тощо. Така специфіка ускладнює організацію страхового захисту, оскільки кожний учасник має свій інтерес і не всі учасники інвестиційно-страхових відносин здатні нести відповідальність за кінцевий результат інвестиційного проекту.

Враховуючи важливість страхового захисту для ефективної реалізації інвестиційних проектів, у міжнародній практиці найчастіше використовується підхід, коли укладається єдиний поліс страхування в інтересах усіх учасників реалізації проекту та встановлюються чіткі правила поділу відповідальності між ними.

У процесі здійснення проекту можуть використовуватись різні джерела інвестування – внутрішні, іноземні або спільні, і в кожному конкретному випадку існують різні ризики. Процес вкладення іноземного інвестування суттєво ускладнюється існуванням не тільки майнових (комерційних і фінансових), а і політичних ризиків.

### **Література:**

1. Кальченко О. М. Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі / О. М. Кальченко // Вісник

Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 38. – С. 173–181.

2. Панченко О.І. Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків в умовах мінливого середовища / О.І. Панченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації». – Чернівці: Технодрук, 2014. – С. 197-199

3. Панченко О.І. Страхувий захист як визначальна складова фінансової безпеки підприємств / О.В. Шишкіна, О.І. Панченко // Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Фінансова безпека та стратегічний розвиток держави». – Полтава: Верстка, 2012. – С. 91 – 93.

***Панченко Н. В.***

*Чернігівський національний технологічний університет, студентка*

***Шушило В. С.***

*Чернігівський національний технологічний університет, студентка*

## **ІННОВАЦІЙНІ РИЗИКИ ТА ЇХ СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ**

Інноваційна діяльність підприємства пов'язана з високим рівнем невизначеності та характеризується високою ризиковістю. Тому при її здійсненні необхідно вчасно виявляти ризики і чинники, які на їх впливають, оцінювати ступінь ймовірності інноваційних ризиків, а також розробляти та вживати заходи для попередження та подолання непередбачуваних ситуацій.

Одним з важливих фінансових інструментів, який використовується для убезпечення інноваційної діяльності є страхування. Страхування займає важливе місце в системі управління ризиками інновацій, оскільки страхувий захист враховує їх специфіку на кожному етапі реалізації.

У науковій літературі інноваційний ризик визначається як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою засобів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [1].

Таке визначення підкреслює лише вплив ринкових факторів на результати інноваційної діяльності. Тому визначення інноваційного ризику як загрози втрати своїх ресурсів, недоотримання доходу чи появи додаткових витрат суб'єктами інноваційного процесу є більш широким і узагальнюючим [2].

Визначення та класифікація інноваційних ризиків дозволяє встановити об'єкт страхування та події на випадок настання яких здійснюється страховий захист. Але не менш важливо виділити особливості інноваційних ризиків, які необхідно враховувати при їх убезпеченні.

Інноваційні ризики мають об'єктивний характер, оскільки супроводжують реалізацію всіх інноваційних проектів незалежно від їх видів. Але суб'єктивний підхід проявляється в процесі вибору інноваційного проекту та обґрунтуванні прийняття управлінського рішення і впливає на можливість допущення помилок.

Інноваційні ризики пов'язані з фінансовими ризиками та здебільшого залежать від них, оскільки в процесі реалізації інноваційного проекту існує ризик невиконання договірних зобов'язань контрагентами.

Реалізація інновацій не можлива без визначення джерел фінансування та достатнього обсягу фінансових ресурсів. Тому інноваційний ризик тісно пов'язаний з інвестиційним ризиком. При цьому необхідно враховувати, що інвестиційні ризики суттєво посилюють ризики інноваційної діяльності та ускладнюють їх кількісну оцінку.

На загальний рівень ризиків інноваційної діяльності суттєво впливає фактор часу, оскільки наслідки інноваційних ризиків значно залежать від тривалості життєвого циклу проекту. На реалізацію довгострокових інноваційних проектів впливає більша кількість факторів, тому невизначеність результатів їх реалізації зростає.

Інноваційні ризики потребують індивідуальної оцінки у конкретних умовах їх реалізації, оскільки навіть для однотипних проектів, які реалізуються в схожих умовах характерні різні ризики.

Кожний інноваційний проект має свою унікальність і їх реалізація вимагає певного обсягу інформації щодо всіх етапів впровадження інновацій. Тому при ідентифікації ризиків та управлінні ними необхідно мати достатню інформаційну базу.

Таким чином, тільки на основі врахування особливостей інноваційних ризиків та інтегрованої їх оцінки можна визначити загальний рівень ризиковості інноваційного проекту та оптимально забезпечити його страховий захист.

### **Література:**

1. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 304 с.

2. Ілляшенко Л.М. Інноваційний менеджмент : підручник. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.

3. Кот Л.Л. Ризики інноваційної діяльності підприємств / Л.Л. Кот [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2013\\_28/zb28\\_52.pdf](http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_52.pdf)

4. Панченко О.І. Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків в умовах мінливого середовища / О.І. Панченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації». – Чернівці: Технодрук, 2014. – С. 197-199

***Сорока А. В.***

*Чернігівський національний технологічний університет,  
студент фінансово-економічного факультету*

***Дерій О. Ю.***

*Чернігівський національний технологічний університет,  
студент обліково-економічного факультету*

## **СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ**

Український страховий ринок на сьогоднішній день поступово інтегрується у світовий, тому дуже важливим є питання підвищення ефективності його функціонування. Розвиток ринку страхування є тим необхідним кроком, який сприятиме покращенню стану фінансового ринку нашої країни загалом, так як, по-перше, страхування надасть впевненості в розвитку бізнесу, по-друге, воно дасть змогу оптимізувати ресурси, спрямовані на організацію економічної безпеки, по-третє, страхова галузь забезпечить раціональне формування й використання коштів, призначених для здійснення соціальних програм, і, нарешті, вона відіграє важливу роль у створенні значних резервів грошових коштів, що є джерелом зростання інвестицій в економіку[1].

На I квартал 2015 року кількість страхових компаній в Україні становила 385, причому лише 200 з них акумулюють 99% усіх страхових премій. Загалом же, як показує статистика, сума всіх премій українських страховиків є приблизно однаковою до суми премії однієї середньої страхової компанії Великобританії. Якщо порівняти вартість валових страхових премій на 1 особу в Україні та в інших країнах Європи, то можемо спостерігати наступне: у Швейцарії на одну душу населення припадає 52964 євро, у Нідерландах – 4497 євро, у Франції –



2870 євро, у Німеччині – 2284 євро, у Польщі – 357 євро, а в Україні лише 59 євро валових премій [2].

Незважаючи на те, що ринок страхових послуг зараз є найкапіталізованішим серед інших небанківських фінансових ринків, існує досить багато факторів, які стримують його розвиток. Серед них можна виокремити наступні:

- недостатня страхова культура населення;
- недовіра до страхових компаній;
- відсутність економічної стабільності, дефіцит фінансових ресурсів і, як наслідок, неплатоспроможність населення;
- збитковість більшої частини підприємств;
- відсутність чіткого нормативно-правового забезпечення;
- використання страхових компаній як засіб відмивання коштів чи вивезення їх за кордон;
- відсутність джерел інформації про переваги страхування;
- слабка розвиненість страхового посередництва як головного каналу зв'язку між страховиком і страхувальником;
- відсутність державних преференцій на страховому ринку;
- недостатній розвиток інструментів фондового ринку для ефективного розміщення страхових резервів тощо.

Страховий ринок України має потужний потенціал, проте необхідно, перш за все, усунути вищенаведені недоліки шляхом впровадження ряду заходів, спрямованих на розвиток та підвищення ефективності функціонування ринку страхування, а саме:

- підвищити рівень довіри населення до страховиків;
- сформувати ефективну кадрову та наукову системи страхування;
- посилити державний контроль за діяльністю страховиків;
- створити чітку нормативну та законодавчу бази згідно європейського стандарту (директив ЄС);
- створити інфраструктуру страхового ринку та удосконалити його організаційну структуру;
- запровадити сучасну модель ефективного управління страховими резервами і т.д.

Як показує світовий досвід, добре налагоджена страхова справа є індикатором зрілості ринкових відносин. На даний момент страховий ринок України ще не набув достатнього рівня розвитку, а його функціональні та інституційні характеристики не відповідають стандартам розвинених країн світу. Проте поступове впровадження реформ та орієнтованість на вдалий досвід багатьох європейських

страхових ринків підвищить роль вітчизняного страхового ринку у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

### **Література:**

1 Страхування : Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.

2. Дані щодо стану страхового ринку України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

### **Старостенко Г. Г.**

*Національний університет державної податкової служби України, професор кафедри економічної теорії, доктор економічних наук, професор*

## **РОЛЬ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку суспільства вирішальним фактором конкурентоспроможної економіки є не лише її ресурсний потенціал, географічне положення чи рівень виробництва, а ступінь розвитку людського потенціалу, що є базовим індикатором соціально-економічного розвитку країни в міжнародному просторі. Світова спільнота усвідомила, що нагромадження грошових коштів чи матеріальних цінностей не є прямим показником ефективного господарського життя. Дійсно розвиненою є та економіка, яка забезпечує розвиток людини, а не використовує її лише як трудовий ресурс суспільного виробництва.

Д. Белл стверджував, що природна межа сьогodнішньої економіки вже досягнута і в найближче десятиліття вона змушена буде перетворитися на одну із складових частин соціології [1, с.245]. Звичайно, така переорієнтація можлива лише у країн з розвиненою постіндустріальною економікою, дослідження якої набуло особливої популярності в останні десятиліття ХХ століття та зумовило появу в наукових розробках категорій «людський розвиток», «людський потенціал», «людський капітал» тощо.

Концепція людського розвитку визнана в Україні об'єктивно необхідною умовою при визначенні стратегії соціально-економічного розвитку. Інтеграція України в міжнародний економічний простір

висунула перед державою вимогу переоцінки людського фактора як основи розвитку економіки.

Людський розвиток має здійснюватися в сприятливих соціальних, економічних, політичних, екологічних умовах, формування яких реалізується державою за допомогою ресурсної та фінансової підтримки. Сучасний стан розвитку економіки характеризується трансформаційним періодом на шляху до становлення ринкової економіки, побудованої на європейських принципах.

Сучасні принципи формування соціально-економічної політики країн з розвинутою ринковою економікою зорієнтовані на забезпечення розвитку людини в інтересах людини і за допомогою власних сил людини. В умовах загострення системної кризи розвитку українського суспільства ключовою проблемою на шляху соціально-економічної стабілізації є формування високого рівня розвитку людини, що в умовах сучасності можливе за умови фінансового забезпечення не лише бюджетними ресурсами, а за допомогою страхового ринку, зокрема – ринку медичного страхування.

Рівень життя та здоров'я населення лежить в основі розбудови соціалізованої економіки з визнанням ключовими людських цінностей та забезпечення формування відповідного європейським стандартам рівня людського розвитку через належний рівень соціального захисту. В умовах динамічного розвитку страхового ринку та недосконалості системи державного регулювання соціального забезпечення, з метою створення умов для життєдіяльності населення важливе місце належить медичному страхуванню.

Медичне страхування є недостатньо розвинутою ланкою страхового ринку в Україні, але доведено, що воно може бути потужним фінансовим джерелом в процесі забезпечення людського розвитку в країні.

Зростання якісних та кількісних показників людського потенціалу держави при впровадженні обов'язкового соціального медичного страхування забезпечується покращенням стану здоров'я і подовженням тривалості активного трудового періоду життя громадян, що в умовах підвищення пенсійного віку та збільшення чисельності населення країни віком понад 60 років має велике значення для стабільного економічного розвитку України [2].

У результаті впровадження та забезпечення інфраструктури обов'язкового медичного страхування повинна підвищитися віддача активів людського капіталу, що забезпечить зростання економічних показників людського розвитку та соціально-економічного стану

України. Це є основним питанням сучасності, зумовленим об'єктивною необхідністю перебудови українського суспільства на загальноєвропейські принципи розвитку.

#### **Література:**

1. Белл Д. Эпоха разобщенности / Д. Белл, В. Иноземцев. – М. : Центр исслед. по-стиндустр. общества. – 2007. – 342 с.

2. Мазурок П.П. Функціональна модель впливу обов'язково соціального медичного страхування на розвиток людського капіталу/П.Мазурок, Н.Мозоліна//Економічний часопис ХХІ.-3-4 (1), 2013.-С.46-49

## **11. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

***Безух С. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук*

### **ФОНДОВІ БІРЖОВІ ІНДЕКСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ, ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ**

У сучасних умовах більшість розвинених країн використовує системи біржових індексів для аналізу та прогнозування розвитку окремих ринків та галузей, але для України біржові індекси є новим та недостатньо вивченим інструментом з цієї позиції.

Біржовий фондовий індекс – це показник, який визначає зведений курс певної групи цінних паперів (як правило, акцій) і використовується для визначення поточного стану та динаміки фондового ринку.

Біржові індекси мають подвійне значення на фондовому ринку:

- по-перше, вони виконують роль інформаційного індикатора;
- по-друге, вони слугують основою для фінансових інструментів (ф'ючерсних та опціонних контрактів).

На сьогоднішній день у країнах з ринковою економікою функціонують понад 200 фондових бірж. Практично кожна з них має власну систему біржових індексів, що пов'язано з особливостями проведення торгів [1].

Згідно з даними агентства Dow Jones & Co. Inc., на кінець 2003 року в світі налічувалося 2 315 фондових індексів [2].

Кожна біржа використовує власні методи розрахунку індексів. Загалом у світовій системі господарювання існує два основні способи визначення індексів:

- за допомогою середньої арифметичної простої (індекс Dow Jones, Nikkei 225) та зваженої (S&P-500, зведений NYSE, NASDAQ);
- за допомогою середньої геометричної простої (FT-30, Financial Times Index) та зваженої (індекс Value Line Composite Average).

В Україні фондові індекси регулюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Фондовий біржовий ринок України на кінець 2014 року представлений 10 біржами. Вісім із 10 бірж проводять розрахунок

власного індексу. Із них сім розраховуються на основі курсу акцій, а один - на основі корпоративних облігацій.

Майже на всіх біржах розрахунок індексів відбувається за найбільш поширеними методиками світу: індекс зважується за капіталізацією, корегується капіталізація на кількість акцій у вільному обігу, обмежується вплив окремих компаній із значною капіталізацією.

Загально визнаними з боку професійних учасників ринку цінних паперів України та світового співтовариства є індекси ПФТС та Української біржі.

Поряд із біржами в Україні фондові індекси розраховують різні інформаційні та рейтингові агентства: індекс Wood-15 компанії Wood & Co; індекс ProU-50 компанії «Прспект інвестментс»; індекс Index-SGU компанії Societe Generale та ін.

В Україні вже існують усі передумови широкого застосування індексного інструментарію. Незважаючи на певну ризикованість вкладання коштів у фондові активи, дедалі більше людей розглядають це як спосіб примноження своїх капіталів.

Закордоном інвестори все частіше розглядають політики і практики компаній у галузі сталого розвитку, як один з факторів прийняття інвестиційних рішень.

Нажаль, жоден з індексів фондових бірж України не враховує ефективність КСВ-діяльності компаній, що включені до «індексного кошику». Тому, на наш погляд, фондовим біржам України доцільно слідувати світовим практикам та створювати індекси, до бази розрахунку яких входили б акції українських емітентів, які відібрані на основі аналізу їх соціальної звітності за наступними критеріями: екологічна стійкість; дотримання прав людини; виконання соціальних зобов'язань; протидія корупції; ставлення до зміни клімату.

Важливим кроком у розвитку фондового ринку України було б впровадження системи індексів на рівні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. Створення даної індексної системи дозволить інвесторам глибше та достовірніше аналізувати стан і тенденції фондового ринку України.

### **Література:**

1. Віктор І. С. Індекси та рейтинги на фондовому ринку України / І. С. Віктор, С. В. Ліпич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. - № 1. – С. 42-49.

2. Запорожець М. Роль та місце біржових індексів у інформаційних потоках вітчизняного фондового ринку / М. Запорожець // Інституціональна економіка. – 2014. - № 7. – С. 40-42.

**Дмитришин Л. І.**

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», професор кафедри економічної кібернетики, доктор економічних наук, доцент*

**Кушнір О. С.**

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», аспірант кафедри економічної кібернетики*

## **АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ**

У практичній діяльності банківських установ одним з основних показників їх розвитку та стабільної роботи на ринку фінансових послуг є обсяг і структура капіталу. Економічний капітал банку розглядається як капітал, необхідний для адекватного покриття ризиків, що приймає на себе конкретна банківська установа, створюючи тим самим свого роду «оборонну лінію» [1]. Даний підхід характеризує економічний капітал як величину, що постійно змінюється під впливом різного роду чинників, які можуть призвести до виникнення неочікуваних збитків при здійсненні банком своєї діяльності. Крім того, чим швидше банк розпізнає ризики, які очікує понести у процесі здійснення своєї діяльності, залежатиме величина економічного капіталу, яким повинна володіти банківська установа.

Базельський Комітет з питань банківського нагляду та міжнародні рейтингові агентства надають широкий спектр можливих способів визначення моделі економічного капіталу відносно кредитних, ринкових і операційних ризиків, що дозволяє банківським установам обрати підходи, що найбільше відповідають характеру їх операцій і інфраструктурі фінансових ринків [2].

Так, для побудови моделі економічного капіталу з врахуванням кредитних ризиків пропонується стандартизований підхід, що заснований на інформації про зовнішні рейтинги контрагентів, та підхід, заснований на внутрішніх рейтингах, які оцінюються банком на основі власних методик (IRB). При цьому оцінка економічного капіталу по кредитних ризиках IRB передбачає: побудову системи внутрішніх кредитних рейтингів; проведення оцінки кредитоспроможності контрагентів і присвоєння їм рейтингів;

визначення ймовірності дефолту для кожного з контрагентів. Тобто підхід IRB заснований на вимірюванні непередбачених і очікуваних збитків. Економічний капітал при цьому повинен коригуватися на величину очікуваних втрат.

*Ринковий ризик* при побудові моделі економічного капіталу оцінюється як за допомогою стандартизованого підходу, так і методів, які засновані на внутрішньобанківських моделях. Для визначення економічного капіталу під ринковий ризик використовується внутрішня модель, згідно з якою береться значення VAR, тобто максимальні втрати по портфелю за заданий проміжок часу з певним рівнем ймовірності. На відміну від вимог Базельського комітету, до складу ринкового ризику включаються ризик операцій з опціонами, а також фондовий і валютний ризики незалежно від їх величини і впливу на норматив достатності капіталу банку.

Вимоги до економічного капіталу на покриття *операційних ризиків* визначаються на основі базового індикативного підходу, стандартизованого підходу та вдосконалених методів оцінки операційного ризику (AMA). Стандартизований підхід передбачає застосування шкали коефіцієнтів бета, встановленої Базельським комітетом з банківського нагляду для окремих видів банківської діяльності. В рамках вдосконаленого підходу (AMA) вимога до економічного капіталу дорівнює показнику ризику, що генерує використання кількісних і якісних критеріїв для AMA. В цілому, метод, заснований на внутрішній оцінці операційних ризиків, і є схожим з підходом, базованим на внутрішніх рейтингах для кредитних і ринкових ризиків. Тобто спостерігається порівнянність в методиках побудови моделі економічного капіталу під ці види ризиків.

Таким чином, застосування одного з розглянутих підходів до побудови моделі економічного капіталу потребують глибокої оцінки банківських ризиків, можливої з урахуванням: доступності інформації про діяльність клієнтів і її достовірності; регіональних особливостей діяльності банку; наявності в банку сучасних статистичних методик оцінки ймовірності ризикових подій, а також відповідної організаційної структури і фахівців в галузі ризиків; формування реальних кредитних рейтингів позичальників за умови самостійності банку в області оцінки ризиків за операціями; можливості здійснення прогнозування при певному рівні стабільності в економіці.

### **Література:**

1. Pieter Klassen and Idzard van Eeghen. Economic Capital. How it works and what every manager should know [Електронний ресурс] –



Режим доступу: – <https://www.elsevier.com/books/economic-capital/klaassen/978-0-12-374901-7>.

2. Грищенко А.І. Концепція економічного капіталу банку: практичні аспекти застосування / А.І. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №8 (134). – С. 258-262.

**Дунаєва Т. А.**

*Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», доцент кафедри математичного моделювання економічних систем, кандидат фізико-математичних наук, доцент*

**Гуськова Н. Г.**

*Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*

## **АНАЛІЗ ШЛЯХІВ СТВОРЕННЯ ГРОШЕЙ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У сучасній економіці все більша кількість грошей приймає форму банківських депозитів. Але, як ці банківські депозити створюються, часто неправильно розуміють: основний шлях лежить через комерційні банки, які надають позики. Кожного разу, коли банк надає кредит, він одночасно створює відповідний депозит в банківському рахунку позичальника, тим самим створюючи нові гроші.

Велика частина грошей в обігу створена, не друкованими машинами Центрального банку, а власне комерційними банками: банки створюють гроші всякий раз, коли вони надають комусь в економіці гроші або купують актив від споживачів. І, на відміну, від описів, знайдених в деяких підручниках, Державний банк безпосередньо не керує кількістю основних або широких грошей. Але Центральний банк все ще в змозі впливати на суму грошей в економіці.

Існуюча модель спирається на ряд припущень, які можуть бути спростовані. Завдяки цьому було розроблено нову модель, яка включає фактор ймовірності та новітні погляди, згадані вище. Опис розробленої моделі має вигляд. Вихідний кредитний потік:

$$(\text{output}) = S(\text{output}) * (1 - \beta_{\text{out}})^t$$

$S(\text{output})$  - сума виданих кредитів;  $\beta_{\text{out}}$  - середньозважена ставка по кредитам;  $t$  - середній строк видачі кредитів.

Вхідний кредитний потік:

$$K(input) = S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p$$

$S(input)$  – сума виданих кредитів;  $\beta_{input}$  – середньозважена ставка по кредитах;  $t$  – середній строк видачі кредитів;  $p$  – ймовірність того, що кредит буде повернуто. Згідно статистичним даним, повертається 75 % виданих кредитів. Отже, у роботі будемо вважати, що ймовірність повернення кредиту дорівнює 0,75.

Вихідний депозитний потік:

$$D(output) = Q(output) * (1 - d_{out})^t$$

$D(output)$  – сума депозитів, що вилучені;  $d_{output}$  – середньозважена ставка по депозитам;  $t$  – середній строк утримання депозитів.

Вхідний депозитний потік розбиваємо на декілька частин, що обумовлено специфікацією моделі.

$$D(input) = D_1 + D_2$$

$$D_1 = Q(input) * (1 + d_{input})^t$$

$Q(input)$  – сума депозитів, що залучені;  $d_{input}$  – середньозважена ставка по депозитам;  $t$  – середній строк утримання депозитів.

$$D_2 = a_i * (1 - \lambda)^t$$

$a_i$  – сума депозитів, що сформована за рахунок кредитного потоку (якщо сума виданого кредиту перевищує фіксоване значення).

$\lambda$  – норма резервування у Центральному Банку. Згідно до українського законодавства, зараз норма резервування складає 30 %.

$t$  – середній строк утримання депозитів.

Таким чином, рівняння капіталу банку можна записати у вигляді:

$$P(t) =$$

$$S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p - S(output) * (1 - \beta_{out})^t + (Q(input) * (1 + d_{input})^t + a_i * (1 - \lambda)^t) - Q(output) * (1 - d_{out})^t$$

Таким чином, завдяки моделюванню процесів, та створеному програмному забезпеченню, отримані порівняльні характеристики, які показали, що при використанні даної моделі зростає величина власного капіталу банку. Це позитивно впливає на кількість грошей в економіці і надає змогу виконувати емісію.

### Література:

1. <http://www.rayservers.com/images/ModernMoneyMechanics.pdf>

2. <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q1prereleasemoneycreation.pdf>

3. Свиридов О.Ю. «Деньги, кредит, банки». - Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: «МарТ», 2005. - 480 с.

4. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. «Финансы, деньги, кредит и банки». - М.: Знание, 2005. - 384 с.

5. Самсонов Н.Ф. «Финансы, денежное обращение и кредит». - М.: Знание, 2005. - 472 с.

6. Романовского М. Ф, Врублевской О. В. «Финансы. Денежное обращение и кредит» - М.: Юрайт-Издат, 2006. - 544 с.

7. Поляк Г.Б. «Финансы. Денежное обращение. Кредит» - М.: Юнити-Дана, 2006. - 640 с.

*Дупляк О. М.*

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри АСМЕ,  
кандидат економічних наук*

## **ФОРМУВАННЯ Й ПЛАНУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ СТАВКИ**

Специфіка діяльності комерційного банку полягає в тому, що переважна частина його ресурсів формується за рахунок позичкових коштів. При цьому важливу роль у структурі залучених коштів банківської установи відіграють депозити, так як вони формують певну частину коштів банку.

Згідно [1] депозит (вклад) — грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Міжнародна банківська практика розглядає депозити набагато ширше — як всі можливі види і форми внесення (залучення або розміщення) грошових коштів на рахунки банку. Суму депозиту, на яку згідно з умовами депозитної угоди нараховуються відсотки, заведено називати **номіналом депозиту**.

Суб'єктами відносин щодо обслуговування депозитів виступають:

- $\frac{3}{4}$  комерційні банки як позичальники;

- $\frac{3}{4}$  підприємства (фірми, організації), банки та інші кредитні установи, фізичні особи – власники коштів як кредитори.

На сьогодні маємо дві групи депозитних рахунків (В40). Перша складається з депозитів юридичних осіб та представлена єдиним рахунком — «до запитання». Друга група містить депозити фізичних осіб і складається з рахунків трьох типів — «до запитання», «ощадні депозити» та «депозитні сертифікати». Рахунки першого типу створюються з метою забезпечення розрахунків (їх ще називають «чекові депозити») другого типу — для формування заощаджень і лише рахунки третього типу — для отримання доходу. Це пояснення є важливим для подальшого розуміння депозитної політики Першого міжнародного банку.

Базовим рішенням для депозитної політики, як і в кредитній, є визначення процентної ставки. Але вирішальним з процентної ставки є лише рішення для депозитів третього типу (депозитні сертифікати). Справа в тому, що чекові рахунки реалізують скоріше потребу в ліквідних коштах. Що стосується заощаджень, то на першому місці тут стоїть питання надійності розміщення коштів. Тому на обсяг депозитів передусім впливатиме надійність банку, що визначається кредитним рейтингом, який, за даними В90, на останню дату дорівнює 3.00.

У банківській практиці використовується три методи визначення кількості днів для розрахунку відсотків:

1. Метод «факт/факт» — при розрахунку суми відсотків береться фактична кількість днів у місяці та році;
2. Метод «факт/360» — при розрахунку суми відсотків береться фактична кількість днів у місяці, але умовно в році — 360 днів.
3. Метод «30/360» — враховується умовна кількість днів у місяці — 30 та у році — 360.

Незалежно від методу проценти на банківський вклад нараховуються від дня, наступного за днем надходження грошей у банк, до дня, який передусє їх поверненню вкладникові. Застосування різних методів визначення кількості днів для розрахунку відсотків.

Після проведення розрахунків результати розрахунків показують, що для вкладника вигідний метод «факт/360», а для позичальника — метод «30/360».

### **Література:**

1. Електронний документ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

2. Електронний документ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://pidruchniki.com/15690314/ekonomika/depozitni\\_operatsiyi](http://pidruchniki.com/15690314/ekonomika/depozitni_operatsiyi)

3. Електронний документ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pleven2004.tk/6.html>

***Іжевський П. Г.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Зниження інноваційної активності українських підприємств в останні роки пояснюється нестабільністю політичної та економічної ситуації, яка призвела до скорочення можливостей використання традиційних джерел фінансування інновацій. В таких умовах зростає привабливість портфельного інвестування як одного з перспективних способів фінансування інновацій на промислових підприємствах.

Вважаємо, що портфельне інвестування, яке являє собою впорядкований вплив суб'єктів (портфельних інвесторів та емітентів) на інвестиційний механізм з метою отримання доходу в грошовій формі, може бути одним з перспективних способів фінансування інновацій на підприємствах. При цьому частина такого доходу може бути спрямована на фінансування перспективних інновацій.

Перспективність розвитку портфельного інвестування як способу фінансування інновацій не підлягає сумніву, оскільки в Україні для цього існує ряд передумов:

– наявний значний обсяг потенційних інвестиційних ресурсів населення та підприємств [1];

– в процесі приватизації створено значну кількість відкритих акціонерних товариств, багато з яких здатні вийти на ринок якості емітентів. У випадку реалізації заходів із зниження ризику і залучення інвестицій на підприємства обсяг емісії їх цінних паперів може скласти суттєву суму. Частина залучених коштів може бути спрямована на фінансування перспективних інновацій;

– створені торгівельні системи, розрахунково-депозитарна і реєстраційна інфраструктури, які діють в національному масштабі і в технологічному плані відповідають світовим стандартам. Професійні

учасники фондового ринку здатні швидко збільшити операційну активність, володіють високим потенціалом розширення послуг, вони неодноразово демонстрували це в періоди зростання ринку. Інвестиційний ринок України вирізняється невисоким рівнем криміналізації, а дисципліна виконання зобов'язань відносно висока в порівнянні з іншими секторами української економіки та фінансового ринку. На ринку портфельних інвестицій активно застосовуються передові технології, пов'язані із застосуванням нових систем зв'язку та інформатизації. Створені основні елементи інфраструктури: інвестиційні компанії та депозитарії [2].

Управління портфельним інвестуванням з метою фінансування інновацій передбачає свідоме забезпечення притоку капіталу в місця його необхідного застосування.

Одночасно даний процес призводить до відтоку капіталу з тих галузей виробництва, де має місце зниження інноваційної активності. Механізм такого регулювання наступний: застосування ефективних інновацій забезпечує зростання прибутку виробництва, в яке спрямовуються вільні капітали з тих галузей, які в силу своєї технологічної відсталості не спроможні забезпечити відповідну норму прибутку. Фінансові інструменти є тим важелем, за допомогою якого здійснюється портфельне інвестування. Вони адсорбують тимчасово вільний капітал і через операції купівлі продажу «перекидають» його в потрібному напрямку. На практиці це призводить до того, що капітал розміщується головним чином в виробництвах потрібних суспільству. В результаті виникає оптимальна структура суспільного виробництва: воно відповідає суспільному попиту і суспільним потребам. В цьому полягає важлива перевага розвитку портфельного інвестування.

В кризовій економіці діє принцип витіснення: зростання портфельних інвестицій призводить до скорочення прямих. Економічні суб'єкти, очікуючи погіршення ситуації, збільшують споживчі витрати. Для того щоб стимулювати їх до накопичення і здійснювати портфельні інвестиції, доводиться збільшувати норму доходності, що призводить до відтоку коштів із реального сектору.

В міру подолання економічної та політичної кризи в економіці України має скластися сприятлива ситуація для розвитку портфельного інвестування. Політична та фінансова стабілізація має сприяти збільшенню обсягу портфельних інвестицій в українську економіку.

### **Література:**

1.Одінцова Т.М. Заощадження населення як джерело українських

ресурсів української економіки /Т.М. Одінцова // Бізнес інформ. – 2014 – №7 – С. 89-92.

2. Петренко Я. Неорганізовані нагромаджені заощадження в механізмі трансформації заощаджень в інвестиції / Я. Петренко // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 54-59.

**Кошонько О. В.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук*

## **ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ**

При проведенні операцій на кредитно-депозитному ринку банк має врахувати, що ризик неповернення кредиту практично не можна усунути повністю, а можна лише зменшити за рахунок зниження кількості ненадійних позичальників. За допомогою вживання деяких методів аналізу кредитного ризику можна запобігти виникненню негативних ситуацій. Хоча вони характеризують різні аспекти діяльності комерційного банку: ліквідність, прибутковість, фінансову стійкість тощо не можна стверджувати, що вони повністю відображають фінансовий стан банку. Так, зокрема, не враховується такий важливий показник банківської діяльності як питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі комерційного банку. Але визначити його на підставі фінансової звітності неможливо, оскільки банки намагаються не афішувати стан свого кредитного портфеля. Використовуючи кількісний метод оцінки можна визначити кредитний ризик як в абсолютних, так і у відносних величинах. Для спрощення визначення групового рейтингу комерційного банку і досягнення об'єктивності отриманих результатів можна виходити з того, що обрані показники є однаково важливими з погляду надійності функціонування комерційного банку.

Сучасна ситуація управління кредитним ризиком комерційними банками України характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі доводить недооцінку деяких факторів на практиці що і призвело до формування численних фінансових проблем, які і досі мають значний вплив на банківську систему України. Тому важливим є виявлення резервів подальшого вдосконалення захисту банків від кредитного ризику.

У періоди зниження курсу національної валюти такі кредити є джерелом небезпеки для банків і мають оцінюватись ще під час підготовки кредитного договору більш детально, з врахуванням кон'юнктури валютного ринку. Для цього слід розробити окремі методики оцінки кредитоспроможності позичальників, які звертаються до банку з метою отримання позичок під здійснення експортно-імпортних операцій. Повинні застосовуватись більш жорсткі обмежувальні умови кредитної угоди.

Ще однією проблемою українських банків є зосередження на роботі із вузьким колом клієнтів, яке характеризується допущенням недооцінки кредитного ризику по причині надмірної довіри та послаблення контролю з боку банків. Кредити таким клієнтам відрізняються великими обсягами, а отже і великою мірою ризику. Постає необхідність більш ефективної диверсифікації кредитних портфелів банків.

Що стосується передачі банками ризику іншим суб'єктам економіки, то для фінансового ринку України не є характерною налагоджена партнерська робота банків із страховими компаніями з приводу мінімізації кредитного ризику шляхом страхування відповідальності позичальників за непогашення кредиту, а також власне ризику неповернення позички. Одна з основних причин в тому, що комерційні банки не мають впевненості у фінансовій стійкості страхових організацій. За умови не розвинутості аудиторських служб і майже повної відсутності спеціалізованого страхового аудиту і аналізу неможливо оцінити платоспроможність самих страхових організацій, що ставить під сумнів життєвий цикл страхування кредитів.

Основною проблемою, що виникає при страхуванні відповідальності позичальника є недосконалість законодавства. Так, страхова компанія у більшості випадків може відмовити у виплаті страхових сум (страхового відшкодування) на підставі п.1 ст. 25 Закону України «Про страхування», в якому сказано: підставою для відмови страховика провести страхову виплату є навмисні дії страхувальника або особи, на користь якої укладено угоду страхування, що спрямовані на настання страхового випадку.

Це можна розуміти так, що, наприклад, страхувальник (позичальник) діючи в умовах невизначеності на ринку і свідомо ризикуючи грошима, отриманими за рахунок позики, здійснює дії, які спрямовані на настання страхового випадку, а отже він не має право отримати страхове відшкодування.

Банки також не надають кредити фізичним особам під забезпечення страховим полісом, бо більшість страхових компаній не



практикують відповідні страхові послуги. Отже особливу увагу в аспекті мінімізації кредитного ризику, слід приділяти розвитку та удосконаленню співробітництва банків із страховими організаціями. Однією із причин появи проблемних позик є недосконале вивчення фінансових можливостей потенційного позичальника щодо надання конкретного кредиту.

***Ксьондз С. М.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи, кандидат  
економічних наук, доцент*

## **СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ**

Безпека банків є невід’ємною складовою національної фінансової безпеки. При цьому банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної системи держави. Ефективність діяльності банківських установ у ринковій економіці значною мірою обумовлюється станом його фінансів, що потребує розгляду проблем забезпечення їх фінансової безпеки.

Питанням фінансової безпеки банків багато уваги приділили відомі зарубіжні вчені Е. Дж. Долан, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Синк, Дж. К. Ван Хорн та ін. Українськими вченими дослідження фінансової безпеки банків почали проводитися лише з початком реформ, спрямованих на становлення основ ринкової економіки України як незалежної держави.

Науковці, які досліджують фінансову безпеку, вказують на те, що дана проблема має два аспекти. З одного боку, необхідно працювати над забезпеченням фінансової безпеки банківської системи в цілому, а з іншого – потрібно також досліджувати питання забезпечення фінансової безпеки окремої банківської установи.

Поняття економічної безпеки банківської системи, як правило, визначається як стан, при якому фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені внаслідок цілеспрямованих дій певної групи осіб або організації як всередині, так і за межами держави, а також через негативні макроекономічні та політичні фактори.

Окреслюючи поняття «фінансова безпека», варто розпочати з розуміння сутності безпеки. Ф. Брокгауз та І. Єфрон писали, що безпека долається усуненням небезпеки. Звідси випливає, що і безпека і небезпека – це характеристики якісного стану певного об’єкта, які

протилежні за своїм значенням і характеризують різні рівні його якості [4].

За визначенням вчених Т. Муляр та А. Мойсієнко, «безпека банківської системи – це спроможність банківської системи стабільно і надійно забезпечувати фінансову самостійність держави, ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань» [2].

Великий економічний словник дає таке визначення: «Безпекою банку є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей» [1]. Серед науковців не існує єдиної думки щодо визначення поняття «фінансової безпеки банку».

Фінансова безпека банківської системи розглядається у двох аспектах [5]: щодо фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів; щодо недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національного банку України й окремих банківських установ.

Поняття «фінансова безпека банку» характеризує якість його фінансового стану з позиції небезпеки та загрози. У такому випадку основною якісною характеристикою фінансового стану банку буде виступати його фінансова стійкість, як здатність банку зберігати свої фінансові показники в умовах негативного впливу різноманітних факторів ринкової ситуації та фінансова незалежність – здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Таким чином, можна говорити, що фінансова безпека банку є якісною характеристикою його фінансового стану. Такий підхід узагальнює позиції провідних учених щодо розуміння фінансової безпеки банку та наповнює його особливим змістом, що характеризує це поняття як наукову категорію.

Основна мета забезпечення фінансової безпеки банку полягає в стійкому і ефективному функціонуванні, створенні необхідного потенціалу розвитку і майбутнього зростання. Відповідно, узагальнення різних підходів до сутності поняття «фінансова безпека банку» дозволило визначити його як стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і

генерувати фінансові ресурси в достатньому обсязі для забезпечення поточної діяльності та стійкого розвитку.

### **Література:**

1. Азрилян А. Н. Большой экономический словарь / ред. А. Н. Азрилян. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Александрова М. М. Развитие финансов в условиях открытой экономики : монография / М. М. Александрова, Н. Г. Виговська та ін.; за ред. проф. О. М. Петрука. – Житомир, 2012. – 416 с.
3. Герасимов П. А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П. А. Герасимов // Банковские услуги. – 2014. – № 4. – С. 20-30.
4. Голіков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І. В. Голіков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309-314.

### **Олійник А. В.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ У СИСТЕМІ ПРОТИДІЇ БАНКРУТСТВУ**

Характерною рисою вітчизняної банківської системи на сучасному етапі розвитку є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів в цілому, що негативно позначається на фінансовому результаті діяльності (таблиця 1). Така ситуація створює проблеми на кредитному ринку, знижує довіру населення до банківської системи та сприяє банкрутству банків.

Банкрутство банку – результат дії дестабілізуючих чинників і негативних процесів у його діяльності. Першим індикатором можливого банкрутства банку є його проблемність, яка характеризується поганою ліквідністю, високим рівнем ризиків та проблемних кредитів, погіршенням капіталізації тощо. Негативною межею проблемного банку є його неплатоспроможність, як обов'язкова ознака банкрута. Тому система протидії банкрутству банку є важливою складовою фінансової безпеки та антикризового управління. Розробка сучасних підходів до вдосконалення системи антикризового управління банком є надзвичайно важливим завданням,

яке має наукове та практичне значення.

Таблиця 1 – Основні показники діяльності банків (складено за [1])

01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.08.15
Кредитний портфель, млрд грн					
755,0	825,3	815,3	911,4	1006,3	1022,8
Частка проблемних кредитів, %					
11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	19,4
Регулятивний капітал, млрд грн					
160,9	178,4	178,9	204,9	188,9	97,8
Рентабельність капіталу, %					
-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-150,52
Фінансовий результат, млрд грн					
-13,0	-7,7	4,9	1,4	-52,9	-90,1
Кількість діючих банків					
176	176	176	180	163	137
Кількість банків на ліквідації					
20	21	22			52

Аналіз показує, що серед основних проблем антикризового управління банком можна визначити такі:

- зростання частки проблемних активів. У даному випадку допоможе продаж проблемних кредитів через відкритий або закритий тендер, прямий продаж та сек'юритизацію активів. В окремих випадках корисною може бути реструктуризація проблемних кредитів, шляхом зниження процентних ставок, збільшенням строків погашення кредитів та «кредитними канікулами». Особливо проблемним питанням є валютні кредити. НБУ необхідно розробити механізм конвертації валютних кредитів у національну валюту;

- зростання системних ризиків банків. Для вирішення даної проблеми банкам необхідно вжити заходів скорочення обсягів активних операцій у найбільш ризикових напрямках діяльності, здійснювати страхування ризиків, які істотно впливають на фінансовий стан банку, контролювати рівень диверсифікації активно-пасивних операцій та контролювати ризик кредитного портфеля банку;

- скорочення швидкої ліквідності банків. Дана проблема вирішується збалансованим управлінням ліквідністю, яка поєднує з однієї сторони трансформацію активів шляхом формування запасу ліквідності (нагромадження високоліквідних активів, які банк може продавати у разі виникнення попиту на ліквідні засоби з боку клієнтів банку, поки він не буде задоволений повністю), а з другої сторони запозичення ліквідних засобів для задоволення існуючої потреби в

ліквідних коштах безпосередньо в момент виникнення попиту на них (після задоволення попиту – скорочення обсягу високоліквідних активів).

Отже, антикризове управління в системі протидії банкрутству може істотно впливати як на відновлення фінансової стійкості та платоспроможності банку, так і на ефективність функціонування банківської системи в цілому. Очевидно, що важливу роль в антикризовому управлінні відіграє управління проблемними активами банків. Саме ефективне та раціональне управління ними спроможне забезпечити стабільність та надійність банківської діяльності.

### **Література:**

1. Основні показники діяльності банків України. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)

*Пенкаль Н. А.*

*Хмельницький національний університет,  
асистент кафедри фінансів та банківської справи*

## **АЛГОРИТМ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

При взаємодії банків і страхових компаній сукупність різноманітних перешкод, які обмежують результативність взаємодії банків та страхових компаній потребує ефективного процесу управління ризиками.

Практика ризик-менеджменту свідчить про те, що у компанії обов'язково має бути формалізована схема ризик-менеджменту для того, щоб впровадити його в повсякденне життя компанії. Елементи цієї схеми можуть бути такі:

– політика ризик-менеджменту. Заява про політику ризик-менеджменту в установі розкриває підхід до нього і ступінь прийняття ризику. Політика також визначає відповідальність за її реалізацію;

– встановлення відповідальності персоналу і призначення ресурсів для реалізації ризик-менеджменту. Для цього потрібно визначити, які ресурси (грошові і людські) потрібні для запровадження в життя ризик-менеджменту, моніторингу і координації;

– реалізація ризик-менеджменту. Реалізація процедури ризик-менеджменту містить у собі формалізацію процесу виявлення факторів

ризик, оцінки ризику з погляду його наслідків і їх імовірності та ключових аспектів процесу впливу на ризики;

– перевірка процедури ризик-менеджменту і звіт про нього. Цим самим формалізується процес аналізу ризик-менеджменту і відповідальності (форми і регулярність доповідей).

Алгоритм процесу управління ризиками можна розділити на три великих блоки:

- аналіз ризику;
- вплив на ризик;
- контроль ризику.

В першому блоці після фази ідентифікації ризиків, виконується системна класифікація ризиків, оцінка та формування профілю ризиків, визначення групи ризику, після чого визначається група ризику.

В другому блоці проводиться вибір способу впливу на ризик та вибір засобів і прийомів управління ризиком, також розробка програми дій зі зниження ризику. Після чого виробляється політика, процедури та правила ризик-менеджменту та організовується виконання визначеної програми.

Третій блок містить такі заходи:

- Контроль дій;
- Оцінка ефективності управління ризиком;
- Визначення економічного ефекту від управління ризиком.

Якщо він позитивний, то формується звітність. Якщо негативний – проводяться корегуючі заходи, оперативні рішення щодо відхилень.

Протягом усього процесу управління ризиками взаємодії банків і страхових компаній провадиться моніторинг для забезпечення максимальної ефективності.

У процесі управління ризиками банків та страхових компаній беруть участь: спостережна рада, правління, профільні комітети, служби ризик-менеджменту, внутрішнього аудиту та банківської безпеки, казначейство, підрозділи фронт та бек-офісу.

### **Література:**

1. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 344 с.

2. Зинкевич В. А. Карта рисков – эффективный инструмент управления [Электронный ресурс] / В. А. Зинкевич, В. Н. Черкашенко, К. С. Васильева. – Режим доступа: [www.Franklin-grant.ru](http://www.Franklin-grant.ru) (дата обращения: 24.10.2013).

## **12. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

*Gordeeva T. A.*

*Khmelnitsky national university,  
senior lecturer of the finance and banking department*

### **PRINCIPLES OF BUDGETARY DECENTRALIZATION**

In late 2014 the Verkhovna Rada of Ukraine adopted a number of laws that have made many changes to the Budget Code [1]. According to this local budgets have lost some income from personal income tax. The proportion had changed: the regional budget receives 15%, the Kyiv treasury - 40%, the budgets of cities of regional importance - 60% and the State budget - 25%. So, the State budget was given predictable and relatively stable source of income. Supposedly, the central budget of the country will receive 42 billion UAH. Representatives of the KSCA and Kyiv City Council argued that revenue from personal income tax should be left in Kiev, because it would solve many problems of Kiev. This is true, but must be considered that many companies and businesses registered in Kiev, and their production is located in regions. Coworkers employed at the place of the head office, but working in the regions. Accordingly, revenue from personal income tax company pays to the Kyiv's budget and the local budget, where the production is situated, does not receive any money of personal income tax.

To ensure the principle of budgetary fairness there is practical mechanism of fiscal equalization. It provides for withdrawal of money from some budgets and their redistribution to the budgets of the weaker financial base. Instead, cities and regions received 10% of corporate income tax, so now they will be interested in factories to become profitable. Also 80% of environmental tax will be directed to local budgets. There are some controversial issues about this tax, because in some cities industry is highly developed, while in others not. Where there are no industrial facilities, local budget will not receive anything.

In addition, local budgets will receive revenues from licensing sales of excisable goods. This will be the incentive to fight the illicit trafficking of alcohol and tobacco. The real estate tax has become another new source of local revenues. According to the Tax Code the decision about the size of rates must be validated by local councils, with the maximum rate - 24.3 UAH per square meter [2]. A year ago the taxed area of real estate exceeded 120 square meters for apartments and 240 square meters for houses. Now

this tax lost its conditional status "for the wealthy": the tax will be taken from area of over 60 square meters for apartments and over 120 square meters for houses. It was a surprise for the middle class and poor. Local government found itself in an awkward position: the local election to be held in autumn 2015 and levying additional taxes of their voters has many risks. Local councils are also granted the right to establish benefits and increase the maximum limit of residential real estate, which decreases tax base. By the way, family type orphanages, dormitories, residential real estate belonging to orphans, children deprived of parental care, disabled children (not more than one object at a child) are not subject to this taxation.

Since the part of personal income tax redirected to the state budget, local budgets as compensation received two new types of income, medical and educational subvention – the target payments. Subvention is calculated by a formula which developed by profile ministries and approved by the Cabinet.

This mechanism has its pros and cons. Through subventions to local authorities can use that money more effectively, for example as public procurement. There'll be no need to hasten to make a decision at the end of the financial year in order to quickly hold a tender. At year-end balance of funds by educational and medical subventions will be stored in the accounts of local budgets, in the formula for calculation of these subventions, and will be used in the next budget period. This gives an incentive to local authorities to save money. At the beginning of the budget year, she will know how much money will receive to finance education and health care, so that this source of income will be more predictable and guaranteed.

However it should be added, that the rule of the preservation of the development budget at 10% level of the general fund was removed from legislation. Turns out that the development budgets will not exist, because the most profitable source such as the unified tax transferred to the general fund of local budget.

Consequently, the balance of revenues to local budgets was changed. Statistics on revenues to the single treasury account by 2015 year will show the effectiveness of these changes. The balance of the single treasury account on September 1, 2015 is UAH 45.853 billion.

### **References**

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI : офіц. текст: за станом на 01.09.2015р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>



2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: кодекс України від від 02.12.2010 № 2755-VI: офіц. текст: за станом на 01.09.2015р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Офіційний веб-сайт ДКСУ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>

**Круна О. В.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат економічних наук*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Однією із найсуттєвіших і одночасно складних проблем у процесі трансформації вітчизняної економіки є вдосконалення взаємовідносин між платниками податків та державою. Це викликано зміною мети підприємницької діяльності, засобів її досягнення та економічної основи суспільства.

Недоліки податкового адміністрування приводять до різкого зниження податкових надходжень до бюджету, збільшують ймовірність податкових порушень, порушують баланс між бюджетних відносин регіонів та створюють соціальну напруженість у суспільстві. З огляду на це податковий менеджмент повинен прийти на зміну традиційним підходам до управління процесом оподаткування, які склалися в умовах адміністративної економіки.

Державний податковий менеджмент можливо розглядати з економічної та з організаційної точок зору. З економічної точки зору державний податковий менеджмент представляє собою сукупність норм, методів та правил організації відносин між державою та платниками податків з метою формування бюджетів та державних цільових фондів. З організаційної точки зору державний податковий менеджмент представляє собою сукупність органів державної законодавчої, виконавчої та судової влади, які наділені повноваженнями в сфері оподаткування.

Як процес державний податковий є логічно побудованою сукупністю етапів управління податковими відносинами: формування податкової політики, організації сплати податків, зборів, контролю та аналізу виконання законодавчих вимог і встановлених податковою політикою держави цілей та завдань з наступною розробкою висновків

та рекомендацій спрямованих на уточнення регламентів та способів організації справляння податків, зборів [1, с. 4].

Об'єктом державного податкового менеджменту є відносини, що виникають між державою, в особі спеціально уповноважених органів державної влади, та платниками податків.

Предметом державного податкового менеджменту є діяльність держави в сфері встановлення та стягнення до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів).

Основними складовими державного податкового менеджменту є: податкове прогнозування та планування, податкове регулювання та податковий контроль. Ураховуючи такі складові, він являє собою комплекс взаємодії фінансово-бюджетних сфер діяльності, регламентований відповідними правовими нормами, і визначає: установлення та оцінку планових, фактично виконаних і прогнозованих податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин – податкове планування; прийняття науково обґрунтованих важелів поточного втручання в хід виконання бюджетів держави стимулюючого характеру – податкове регулювання; використання санкційних заходів впливу при порушенні норм податкового законодавства – податковий контроль [2, с.311].

Державний податковий менеджмент як сфера діяльності в Україні почав формуватися із становленням незалежності країни. Зокрема, у 1991 р. було прийнято Закон України «Про систему оподаткування», яким врегульовувалися відносини і визначався понятійний апарат у системі податкового управління.

У своїй еволюції податковий менеджмент пройшов два етапи. На першому (1991 – 1995 рр.) він був спрямований на забезпечення максимізації податкових надходжень, а на другому (з 1995 р. і до сьогодні) – відбувається перехід до зниження податкового тягаря.

Таким чином, державний податковий менеджмент як вагома складова функції управління державними фінансами повинен включати комплекс заходів для встановлення та оцінки планових, фактично виконаних і прогнозованих обсягів податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин, а також визначати адекватні санкційні міри впливу з боку держави при порушенні норм податкового законодавства з метою забезпечення належного виконання платниками податків податкового законодавства, ефективності адміністрування податків, підвищення податкової дисципліни тощо.

### **Література:**

1. Тарасюк М. В. Теоретичні засади державного податкового менеджменту / М. В. Тарасюк // Сталій розвиток економіки. - 2013. - № 3. - С. 3-8.
2. Кміть В. М. Роль податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту України / В. М. Кміть, Г. В. Івах // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2011. - Вип. 7(2). - С. 310-316.

### **Кудельський В. Е.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи, кандидат  
економічних наук*

## **ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

В сучасних ринкових умовах одним із найбільш актуальних завдань економічної науки є дослідження проблем впровадження інновацій та інноваційної діяльності. Тому інновації повинні мати новизну, приносити прибуток підприємству та задовольняти попит споживача на внутрішньому та зовнішньому ринку .

Дослідженню проблем інновацій та інноваційної діяльності присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме І.А. Бланка, А.А. Пересади, П.С. Харіва, С.Ф. Покропивного, М.П. Денисенка, А.В. Мертенса, В. Шарпа, Й. Шумпетера та ін. Проте питання інновацій та інноваційної діяльності торговельних підприємств потребує подальшого дослідження та впровадження у господарській діяльності. Особливо важливу роль «інновації» відіграють у розвитку загальнолюдської цивілізації та більшість сучасних держав намагаються створити та постійно удосконалювати спеціальні інфраструктури для підтримки процесу створення та впровадження інновацій.

Мета дослідження полягає у формуванні етапів впровадження інновацій у діяльність торговельних підприємств України.

Згідно зі Законом України «Про інноваційну діяльність «інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1, с. 1].

Освоєння, контроль, підготовка та обґрунтування за впровадженням інновацій є інноваційною діяльністю.

Термін «інноваційна діяльність» трактується Законом України «Про інноваційну діяльність» як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1, с. 1].

Інноваційна діяльність включає в себе процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі [2, с. 128].

Інноваційна діяльність – це вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, в новий чи покращений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг [3, с. 128].

Основними причинами виникнення та поширення інновацій у торговельних підприємствах України є:

- конкурентна боротьба;
- зростання попиту споживача;
- зростання технічного потенціалу;
- вирішення проблем, які можуть виникнути на підприємстві;
- поліпшення результатів у конкретній діяльності підприємства;
- забезпечення престижу торговельного підприємства;
- відкриття наукових новинок.

Інноваційну модель на торговельному підприємстві можна сформувати за певними етапами:

1) потреба в інноваціях (визнання потреби в інноваціях; доведення про необхідність іновачій на торговельному підприємства);

2) збір інформації (збір початкових відомостей про інновації; пошук іновачій);

3) попередній вибір (розроблення нововведення; оцінка інформації; вибір іновачій);

4) ухвалення рішення про запровадження інновацій (прийняття рішення про іновачії; затвердження рішення);

5) запровадження (пробне запровадження іновачії; загальне запровадження іновачій; використання іновачій на підприємстві);

6) інституціоналізація (відбір іновачії для торговельного підприємства; пристосування іновачій на підприємстві).

Проведене дослідження етапів інноваційного розвитку торговельних підприємств сприятиме кращому розумінню стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку України та необхідності інвестування та впровадження інноваційних проектів у діяльність вітчизняних торговельних підприємств. Інноваційна діяльність у сучасних умовах дасть змогу торговельним підприємствам більш ефективно здійснити свою діяльність, підвищити їх розвиток та конкурентоспроможність.

### **Література:**

1. Закон України «Про Інноваційну діяльність»:// Голос України. – 2002. – 9 серп. – 10 с.
2. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф.С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
3. Совершенна І. О. Розвиток інноваційної діяльності в Україні (Аналіз за європейською методологією) / І. О. Совершенна, І. М. Підкамінний // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 254 – 259.
4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2003. – 326 с.
5. Маркидес К. Новая модель бизнеса: Стратегии безболезненных инноваций / Константинос Маркидес; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз: Издательство Юрайт, 2010. – 298 с.

### ***Ларіонова К. Л.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи, кандидат  
економічних наук, доцент*

### ***Капінос Г. І.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Під впливом фінансової та економічної криз українські підприємства зазнали значних труднощів у своїй діяльності. На більшості підприємств спостерігається спад обсягів виробництва, зниження фінансової стійкості та платоспроможності, зросла кількість

підприємств, які працюють збитково. Стратегічним завданням ефективного розвитку виробничого потенціалу вітчизняних підприємств має стати структурна перебудова економіки та її базових галузей. Таку перебудову необхідно здійснювати за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств.

Успішне проведення реструктуризації підприємства потребує від його керівництва комплексного уявлення щодо цього процесу через розуміння послідовності його реалізації, змісту та завдань основних етапів.

Організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства необхідно розглядати як підсистему, що формується і використовується, не відокремлено, а в структурі управлінської діяльності підприємства. Тому організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства є складовою загальної системи управління підприємством, який використовуючи методи, засоби, ґрунтуючись на дотриманні певних принципів і закономірностей для його функціонування, за допомогою важелів та інструментів забезпечує підвищення антикризового потенціалу та фінансової стійкості суб'єкта господарювання в умовах економічної нестабільності та посилення конкурентної боротьби.

Реалізація запропонованого механізму дозволить обґрунтовано визначати процедури реструктуризації, яка, як правило виступає складовою загальної стратегії підприємства, із врахуванням оцінки стану підприємства на сучасному етапі розвитку економіки. Однак враховуючи фінансовий стан підприємства, реструктуризацію можна поділити на два види: кризову та прогресивну. У першому випадку, коли підприємство знаходиться у кризовому стані, найчастіше реструктуризація передбачає проведення ефективної його реорганізації та поновлення платоспроможності. При прогресивному процесі всі реструктуризаційні дії спрямовані на розширення діяльності компанії, підвищення її конкурентоспроможності та завоювання нових ринків збуту продукції.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними

Мотивуючими складовими виконання плану і завдань по реструктуризації, виступають: для підприємств які опинились у фінансовій кризі – оздоровлення підприємства, тобто повне або часткове задоволення вимог кредиторів, усунення

неплатоспроможності, забезпечення прибутковості, фінансової стабільності і стійкого подальшого розвитку підприємства на тривалий період; для підприємств орієнтованих на забезпечення трансформації (переходу) підприємства до нової, більш ефективної системи діяльності з метою досягнення його довгострокового розвитку - збереження незалежності підприємства, участь в інтеграційних процесах на партнерських правах, підвищення ринкової вартості підприємства, залучення додаткових інвестицій, участь у спільних проєктах, науково-дослідних роботах, вихід на зовнішній ринок.

Виходячи з головної мети, об'єктом реструктуризації виступають економічні та організаційні відносини, що виникають у підприємства і пов'язані з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з приводу врегулювання проблеми боргів, збереження незалежності підприємства та досягнення мети реструктуризації. Суб'єктами в даному механізмі є власники підприємства, керівники та акціонери, інвестори.

Взагалі організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності в майбутньому.

#### **Література:**

1. Вятрович О. Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємства / О. Вятрович // Економіст. – 2011. - № 7. – С. 40-42.

2. Дубницький В.І. Реструктуризація в управлінні машинобудівними підприємствами як інструмент забезпечення їх стратегічної стійкості / В.І. Дубницький // Економіка: реалії часу : фаховий електронний науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 28–33.

#### ***Новак І. М.***

*Уманський національний університет садівництва,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ОРІЄНТИРУ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ**

Нестача фінансових ресурсів, з якою постійно стикається сільськогосподарське виробництво, а також специфічні особливості його ведення підсилюють відставання підприємств аграрної сфери в

області застосування сучасних інструментів менеджменту. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю поки ще не увійшло в практику більшості суб'єктів агробізнесу. Однак без розробки науково обґрунтованої стратегії інвестування галузі неможливо подолати кризові явища і закласти основу для випереджаючого розвитку аграрного сектора економіки.

Основна мета стратегічного планування інвестиційної діяльності полягає в тому, що довгострокові інтереси стійкого розвитку ринкової економіки вимагають використання дієвих заходів державного регулювання економічних і соціальних процесів.

Відмітимо, що розвиток стратегічного планування, відбувався в основному в США та країнах Західної Європи, і був спричинений новими вимогами, які ставили до менеджменту власники великих компаній.

До появи стратегічного планування в практиці управління підприємством користувались інструментами довгострокового планування, в основі якого було визначено, що майбутнє може бути передбачене шляхом екстраполяції історично сформованих тенденцій розвитку [1, с.29].

І. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їхнього досягнення [2]. А. Дука уточнює це значення з врахуванням мети стратегії, яка полягає у забезпеченні подальшого розвитку інвестиційної діяльності на основі прогнозування умов реалізації інвестиційних задумів та врахування кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так й в окремих його сегментах [3].

Шохіна Є.І., зазначає, що передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку. По відношенню до неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею по цілям і етапам реалізації [4, с. 340].

Погоджуємося з Хазанович Е.С., що інвестиційна стратегія галузі - це генеральний напрямок або план інвестиційної діяльності економічної системи, за допомогою якого можна досягти поставлених інвестиційних цілей і отримати інвестиційний ефект [5, с. 10].

Відмітимо, що формуючи інвестиційну стратегію розвитку держави та аграрної галузі у тому числі, потрібно враховувати окрім прогнозних показників, сукупність загроз та можливостей, виникнення ситуацій, здатних змінити тенденції, що склалися, в перспективі.

Проаналізував думки вчених, щодо змісту та сутності інвестиційної стратегії, сформуємо власний погляд на її зміст -



інвестиційна стратегія держави це довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, стійкий до несприятливих умов зовнішнього середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі його реалізації, в якому визначені цілі інвестиційної політики країни та розроблені заходи монетарної, валютної та фінансово-кредитної політики, направлені на гармонізацію витратної частини Державного бюджету та підвищення ефективності використання державних коштів, стимулювання до акумулювання ресурсів у інвестиції в реальний сектор економіки з урахуванням визначених структурних цілей, а саме зростання обсягів виробництва національних товаровиробників, зниження рівня витрат виробництва та підвищення його ефективності, активізація процесів капіталотворення у підприємствах, підвищення рівня доходів громадян та акумуляції тимчасово вільних грошових ресурсів населення на потреби інвестування.

#### **Література:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф/ Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 519с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А.Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с. – рус.
3. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібн. / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с. – укр.
4. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Е.И.Шохина. – М.: ИД «ФБК –ПРЕСС», 2002. – 408 с.
5. Хазанович Э. Иностранные инвестиции / Э. Хазанович. – М.: Кнорус, – 2011. – 310 с.

***Тюріна Н. М.***

*Хмельницький національний університет,  
завідувач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
кандидат економічних наук, професор*

***Бабій І. В.***

*ст. викладач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування*

### **АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИКИ В УДОСКОНАЛЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Зростання вимог до ефективності діяльності підприємств пов'язані з активізацією їх асортиментної політики, скороченням

життєвий цикл товарів, ускладненням прогнозування попиту, збільшенням складських та транспортних витрат. Тому все більш актуальним стає раціональне планування виробництва та збуту, що зорієнтовані на задоволення попиту з мінімальними витратами, посилення координації між взаємопов'язаними видами діяльності. Вирішення цих завдань потребує розвинутої логістики, наявності компетентного логістичного менеджменту.

На організацію логістичного процесу на вітчизняних промислових підприємствах щорічно витрачається від 10 млрд. дол. США. За принципом автономної логістики працює близько 10 % підприємств. Майже 90 % українських виробників працюють за схемою 2pl. Підприємств, які віддали повністю логістичне забезпечення на аутсорсинг, в Україні є щонайбільше 1 % [3].

Підтвердженням актуальності впровадження логістичного підходу на українських підприємствах можуть бути тенденції, які прослідковуються в результаті аналізу офіційних статистичних даних: зменшення прибутковості вітчизняних підприємств та висока питома вага збиткових підприємств; зменшення прибутку через утримання надлишкових матеріальних запасів.

Логістика сприяє ефективному розвитку підприємства завдяки вибору відповідної логістичної стратегії; формуванню адекватної логістичної системи; раціональній організації логістичного процесу на підприємстві; розв'язанню проблем міжфункціональної та міжорганізаційної координації та інтеграції. Економічний ефект від застосування логістичного підходу до управління потоками ресурсів містить такі складові [1; 2]: скорочення запасів на всьому шляху логістичного потоку (від 30 до 70%) за рахунок високого ступеня погодженості дій учасників логістичних процесів, підвищення надійності поставок, раціональності розподілу запасів тощо; скорочення часу проходження товарів по логістичному ланцюгу; зниження транспортних витрат (на 30-50%) шляхом оптимізації маршрутів та графіків руху транспорту; скорочення витрат ручної праці на операції з вантажем завдяки застосуванню однотипних засобів механізації, однакової тари, аналогічних технологічних прийомів вантажопереробки в усіх ланках логістичного ланцюга. Сукупний економічний ефект від використання логістики, як правило, перевищує суму ефектів від покращення перерахованих показників завдяки інтегративним властивостям логістичних систем.

Заважають розвитку логістики в Україні: нестача організованих оптових товарних ринків; недостатній рівень розвитку систем зв'язку і телекомунікацій; нестача фахівців відповідної кваліфікації; поганий

стан автомобільних доріг; недостатня кількість вантажних терміналів, а також їх низький техніко-технологічний рівень; високий ступінь фізичного і морального зносу рухомого складу транспорту; слабкий рівень механізації і автоматизації складських робіт; недостатнє виробництво сучасної тари і упаковки тощо.

Сприятливими факторами розвитку логістики в Україні виступають: вигідне географічне положення України; зростання обсягів роздрібної та оптової торгівлі; перевищення попиту над пропозицією логістичних послуг; велика ємність ринку логістичних послуг; вихід на ринок України міжнародних торгових операторів, що використовують логістичні послуги; порівняно низькі витрати будівництва складських приміщень тощо.

Отже, ефективність вітчизняної економіки значною мірою залежить від рівня розвитку логістичної інфраструктури, логістичного аутсорсингу та ступеня відповідності виконуваних логістичних функцій й операцій міжнародним стандартам і нормам, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української продукції, створенню сприятливих умов для її експорту, інтеграції вітчизняних підприємств до світового ринку тощо.

### **Література:**

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высш. и ср. спец. учеб. завед. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. торг. Корп. “Дашков и Ко”, 2003. –408 с.

2. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2002. –220 с. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2004. – 368с.

3. Сайт української логістичної асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ula-online.org>

**Тюріна Н. М.**

*Хмельницький національний університет,  
завідувач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
кандидат економічних наук, професор*

**Карвацька Н. С.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
кандидат економічних наук, доцент*

**Назарчук Т. В.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
кандидат економічних наук, доцент*

## **СКЛАДОВІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У БІЗНЕС- АДМІНІСТРУВАННІ**

Розглядаючи бізнес-адміністрування як системну організацію всіх бізнес процесів підприємства, як вищий рівень управління ними, орієнтований на планування та вирішення стратегічних завдань, досягнення запланованих результатів розуміємо, що ефективність такого управління залежить від дії множини зовнішніх та внутрішніх факторів. Зважаючи на те, що сучасний стан економіки України характеризується глибокою системною кризою, процес управління бізнесом та підприємствами значно ускладнюється, підвищується актуальність антикризового управління.

Як показують дослідження теоретичних напрацювань науковців [1], що займаються проблемами антикризового управління, до основних складових, що визначають його технології та інструменти, можна віднести: аналіз та діагностику, маркетингове антикризове управління; інноваційно-інвестиційне антикризове управління; антикризове управління персоналом тощо. Технології антикризового управління можуть бути використанні для розробки антикризової програми, а елементи антикризового управління - реалізовані на підприємстві шляхом впровадження інструментів стратегічного та оперативного контролінгу.

Аналіз і діагностика фінансово-економічного стану має за мету визначити та виділити найбільш суттєві проблеми або вузькі місця у виробничо-господарській та фінансовій діяльності підприємства. Експрес-діагностика неплатоспроможного підприємства переважно базується на основі аналізу фінансової звітності підприємства, за допомогою якого можна передбачити його банкрутство, про що свідчать численні розроблені моделі прогнозування подальшого

розвитку кризового стану підприємства. До таких моделей слід віднести: прогнозування на основі аналізу фінансової звітності та порівняння фінансових показників діяльності, використання однокритеріального показника (дискримінантний аналіз, logit-аналіз); використання формалізованих і неформалізованих критеріїв; використання моделей фінансової рівноваги. Перевагою таких моделей є, безперечно, швидкий та однозначний прогноз, проте вони не дають відповіді стосовно того, які саме причини і якою мірою слугують появі розвитку кризи на підприємстві.

Сучасним інструментарієм, що може бути використаний в процесі виконання експрес-діагностики підприємства є також стрес-тестування, яке фахівці МВФ визначають як «метод оцінки чутливості підприємства до суттєвих змін макроекономічних показників або до виняткових, але можливих подій».

Антикризовий маркетинг є комплексною системою організації виробництва й збуту товарів, що орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі вивчення та прогнозування ринку.

Однією з найважливіших в антикризовому управлінні є продумана та виважена інноваційно-інвестиційна політика. Інноваційна політика організації є формою стратегічного управління, яка визначає цілі, умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу.

Антикризове управління персоналом потребує реалізацію факторів соціально-психологічного, морального характеру - демократичний стиль управління, турботливе відношення до людини, врахування її індивідуальних особливостей та інше.

Для підвищення координованості бізнес-процесів підприємства та ефективності прийняття управлінських рішень щодо вирішення стратегічних і оперативних завдань в умовах кризи запропоновано використовувати інструменти оперативного та стратегічного контролінгу.

### **Література:**

1. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., Назарчук Т.В. Технології та інструменти антикризового управління організацією / Вісник ХНУ, ек. науки, т.2, №2,2015, с.100-108

**Форкун І.В.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи,  
кандидат технічних наук, доцент*

## **ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Реформування бюджетної системи України на сучасному етапі державотворення актуалізує питання модернізації управління державними фінансами з метою забезпечення ефективного проведення бюджетної політики держави. Важливим інструментом реалізації бюджетної політики є бюджетне планування.

Практика бюджетного планування більшості сучасних держав базується на ефективній системі вироблення пріоритетів використання бюджетних коштів. В її основі лежать високопрофесійне середньострокове бюджетне прогнозування та жорстке середньострокове бюджетне планування, тісно інтегроване у систему загальнодержавного планування. Така система дозволяє забезпечити оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів в економіці держави, який би дозволив реалізувати пріоритетні завдання її соціально-економічного розвитку.

Попри значні досягнення у формуванні багатьох важливих складових бюджетної системи України, система бюджетного планування відстає від тенденцій економічно розвинутих країн і характеризується комплексом фундаментальних проблем: відірваністю бюджетного планування від загальнодержавного планування; лише інформативною цінністю бюджетних прогнозів, які не впливають на процеси розподілу бюджетних коштів у наступних бюджетних періодах; неефективністю методології прогнозування макроекономічних показників, видатків та доходів бюджету; низькою ефективністю використання програмно-цільового методу бюджетування державного бюджету та гальмування його впровадження на місцевому рівні; відсутністю чіткого механізму інтеграції системи бюджетного планування і прогнозування до бюджетної системи; недостатньо розвинутою методичною базою моніторингу ефективності бюджетних програм; впливом політичного фактора на середньострокові прогнози.

Вагомим недоліком бюджетного процесу є те, що Міністерством фінансів України затверджені Основні підходи до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання

місцевих бюджетів та були визначено чіткі етапи, завдання і графіки виконання положень Бюджетного кодексу щодо поширення ПЦМ на місцеві бюджети. Відповідно до цього, у 2011-2012 роках до впровадження ПЦМ залучено усі обласні, районні бюджети, бюджети міст республіканського та обласного значення пілотних регіонів та бюджет міста Києва, з 2014 року ПЦМ мав бути поширений на усі місцеві бюджети, однак цього так і не відбулося і наразі його повномасштабне впровадження відкладено до 2017 року.

Крім того, відсутність затвердженої методології моніторингу ефективності бюджетної програми не дозволяє постійно відслідковувати хід її реалізації, отримувати інформацію про поточну ситуацію для підготовки висновків щодо стану досягнення очікуваних результатів з метою прийняття управлінських рішень.

Отже, подальше удосконалення процесу бюджетного планування в Україні потрібно здійснювати шляхом: остаточного переходу до середньострокового бюджетного планування; посилення інтеграції державного і бюджетного планування; оптимізації кількості головних розпорядників бюджетних коштів та кількості бюджетних програм; підвищення контролю використання бюджетних коштів; підвищення значення принципів прозорості та відкритості при складанні бюджету; вдосконалення системи взаємодії всіх учасників процесу бюджетного планування; поетапне професійне навчання сучасним методикам планування бюджету фахівців, що працюють у сфері державних фінансів; удосконалення методологічних підходів в системі макроекономічного планування та прогнозування; здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм; поступове розширення повноважень виконавчих органів щодо бюджетного планування разом із суттєвим вдосконаленням процедури такого планування; розроблення ефективних методів визначення планових розрахункових показників доходів та видатків бюджету; врахування досвіду економічно розвинених країн.

### **Література:**

1. Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів: [Наказ Міністерства фінансів України від 02.08.2010 р. № 805] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=358716&cat\\_id=355989](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=358716&cat_id=355989)

### **13. МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

*Базалійська Н. П.*

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці*

#### **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

В умовах сьогодення машинобудування виступає важливою галуззю промисловості в загальній структурі народногосподарського комплексу України від розвитку та процвітання якої залежить формування конкурентоспроможності економіки країни, зростання ВВП, підвищення якості життя населення.

В свою чергу прибутковість функціонування машинобудівних підприємств залежать від підвищення рівня ефективності трудової діяльності персоналу на даних підприємствах. З огляду на те, що в Україні найбільша частка у галузевій структурі валової доданої вартості припадає на промисловість, управління працею у сфері промисловості є актуальним та пріоритетним завданням структурної політики держави.

Застосування правильної методики оцінювання трудової поведінки працівників на машинобудівних підприємствах дозволить виявляти та використовувати резерви підвищення ефективності виробництва, що забезпечить зростання обсягів промислової продукції, підвищення її якості, сприятиме розширенню та поповненню джерел фінансування заходів соціального розвитку.

З метою дослідження сучасного стану методики оцінювання трудової поведінки автором проведено дослідження на 10 машинобудівних підприємствах Хмельницької області: ПАТ “Пригма-Прес”, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод”, ЗАТ “Красилівський агрегатний завод”, ДП “Новатор”, ПАТ “Укрелектроапарат”, ТОВ “Проскурів-Термо”, ПАТ “Темп”, ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”, Хмельницький механічний завод, ТДВ “Завод „Адвіс””. Дослідження проводилось із використанням експертного методу опитування та анкетування працівників підприємств.

Анкета виступає інструментом для досягнення мети і завдань



дослідження. Єдиного правила оформлення анкет, яке б задовольняло всі можливо існуючі ситуації, не існує. Форма і зміст анкети визначається особливістю об'єкта дослідження, напрямками дослідження, притаманними експертним методам, та поставленою метою дослідження [1, с. 78].

Опрацювання результатів анкетування дозволяє зробити висновки, що основним методом оцінювання трудової поведінки робітника на машинобудівних підприємствах залишається на протязі останніх десятиліть метод стандартних оцінок – атестація (87,6 % відповідей усіх опитуваних). Також методами оцінки трудової поведінки працівника на робочому місці виступають коефіцієнтний метод: ПАТ “Темп” – 10 %, Хмельницький механічний завод – 10 %, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 17 %, ПАТ “Красилівський машинобудівний завод” – 9,5 %, ПАТ “Пригма-Прес” – 35,3 %, ДП “Новатор” – 8 %, ПАТ “Укрелектроапарат” – 25 %; матричний метод: ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 5,7 %, ПАТ “Красилівський машинобудівний завод” – 4,8 %; біографічний метод: ПАТ “Темп” – 5,3 %, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 34,3 %, ЗАТ “Красилівський агрегатний завод” – 14,3 %, ДП “Новатор” – 18 %, ПАТ “Укрелектроапарат” – 25 %, ПАТ “Красилівський машинобудівний завод” – 44,4%, ТДВ “Завод „Адвіс” – 50%; анкетування: ПАТ “Темп” – 15,8 %, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 20 %, ЗАТ “Красилівський агрегатний завод” – 9,5 %, ПАТ “Пригма-Прес” – 11,8 %, ДП “Новатор” – 10 %; психометричні методи: ПАТ “Укрелектроапарат” – 12,5 %; дослідно-експертні методи: ПАТ “Темп” – 5,3 %, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 2,9 %; комп'ютерне тестування: ПАТ “Темп” – 5,3 %, ВАТ “Волочиський машинобудівний завод” – 2,9 %.

На запитання “Чи впливає методика оцінювання трудової поведінки на результативність трудової діяльності?” відповідь “Так, у значній мірі” дали 51% працівників досліджуваних підприємств, “Скоріше всього впливає” – 42,7 %, “Абсолютно не впливає” – 6,3 %.

Отже, завдання соціологічного дослідження досягнуто, зокрема, встановлено залежність правильності вибору методу оцінювання трудової поведінки на результативність реалізації трудової поведінки працівника, а також встановлено застосування на машинобудівних підприємствах Хмельницької області в основному методу стандартних оцінок (атестації) для процедури оцінювання трудової поведінки працівників.

### **Література:**

1. Грабовецький Б. С. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. С. Грабовецький. — Вінниця : ВНТУ, 2010. — 171 с.

***Валькова Н. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри обліку та аудиту, кандидат економічних наук*

### **АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СКЛАДОВІ**

Інформаційна конкурентна перевага підприємства в умовах інформаційної економіки є важливою складовою конкурентних переваг підприємства. Дослідження можливостей одержання інформації про підприємства у е-середовищі з метою визначення його інформаційної конкурентної переваги дозволив нам визначити основні її складові та їх структуру. Аналіз за напрямками можливо здійснювати шляхом моніторингу інформації в пошукових системах.

Першою складовою загальної інформаційної конкурентної переваги підприємства визначаємо інформаційне представлення підприємства в Інтернет-середовищі, також вважаємо за можливе доповнити цей показник присутністю торгових марок підприємства в Інтернет-середовищі, оскільки досить часто користувачі здійснюють пошук не за назвою підприємства чи продукції, а за торговою маркою. Отже, аналіз присутності інформації про підприємства в Інтернет-середовищі також пропонуємо здійснювати за двома напрямками.

Перший напрям дослідження присутності підприємства в Інтернет-середовищі – це аналіз ресурсів, на яких знаходиться інформація про підприємство та його торгову марку, що дозволяє проаналізувати діапазон роздачі інформації, інформаційну та ділову активність підприємства. Аналіз за зазначеним напрямком можна здійснювати з урахуванням територіальної ознаки, оскільки частина ресурсів може мати націленість на регіональну аудиторію, загальнодержавну або глобальну. Запропонований аналіз дозволяє визначити масштаби діяльності підприємств конкурентів. Аналіз пропонуємо здійснювати за кількісною та якісною ознакою, тобто за кількістю інформації на ресурсах одного виду та різноманітністю ресурсів, на яких наявна інформація про підприємство. Зазначені показники є важливими, оскільки розширюють коло контрагентів.

Другим напрямом аналізу інформаційного представлення підприємства в е-середовищі вважаємо якість, кількість та різноманітність змісту інформації про підприємство на досліджуваних ресурсах.

Другою складовою загальної інформаційної конкурентної переваги визначимо конкурентні переваги сайту підприємства. На власному сайті підприємство може надавати інформацію у більш вільному та повному форматі, ніж на будь-якому ресурсі в мережі Інтернет. Дослідження сайтів промислових підприємств дозволило нам визначити основні складові конкурентних переваг сайту підприємства – інформаційна, функціональна та технічна.

Під інформаційним наповненням сайту маємо на увазі повноту та якість представленої інформації, яка може вплинути на прийняття рішень користувачами, наприклад покупцями, щодо придбання продукції підприємства, працівника, щодо працевлаштування, торговельного підприємства щодо співпраці. Як правило на прийняття рішення щодо придбання продукції покупцем впливає наявність інформації про якість, вартість, наявність продукції, умови оплати та доставки.

Функціональне наповнення сайту передбачає набір функціональних можливостей, що додають зручності та пришвидшують процес роботи на сайті клієнтів та партнерів підприємства. Зазначений показник також враховує актуальність інформації на сайті, оперативність реагування на запит, кількість мов сайту.

Технічний аналіз сайту дозволяє визначити його основні технічні характеристики, а також рівень цитованості та довіри в електронному середовищі, зв'язки з соціальними мережами, пошуковими системами та іншими ресурсами електронної мережі. Досить часто технічні показники використовують для визначення вартості розміщення реклами та зовнішніх посилань на сайті.

Третя складова аналізу загальної інформаційної конкурентної переваги підприємства – це аналіз конкурентних переваг продукції підприємства в Інтернет-середовищі. Формування цього показника здійснюється по напрямках: представлення на торговельних майданчиках, в соціальних мережах, на форумах. Інформація досліджується за кількістю, якістю та різноманітністю ланок мережі розподілу. Якість інформації визначається співвідношенням позитивних та негативних відгуків клієнтів про продукцію підприємства (в т.ч. якість, вартість, обслуговування).

На основі моніторингу інформації для визначення інформаційних конкурентних переваг в електронному середовищі, підприємства одночасно можуть здійснити SWOT аналіз конкурентних переваг та визначити ключові фактори успіху в умовах електронного бізнес-середовища, скористатися методом бенчмаркінгу для покращення власних конкурентних позицій.

***Вешко О. В.***

*Хмельницький національний університет  
аспірант кафедри менеджменту*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сьогодні створення спільних підприємств в Україні є доволі поширеним явищем і потенційно привабливим, оскільки вони не тільки забезпечують появу нових джерел фінансових ресурсів для подальшого інвестування, але й передбачають обмін технологіями, досвідом, тим самим стимулюючи процес виробництва і створюючи конкурентоспроможну продукцію, яка б користувалася попитом на міжнародних ринках.

У вітчизняній економічній літературі під терміном «спільне підприємство» розуміють одну з форм міжнародного співробітництва, яка є юридично закріпленою угодою між суб'єктами господарювання різних країн про створення самостійної організаційної одиниці, у межах якої партнери домовляються про часткове об'єднання ресурсів, спільне виконання певних видів діяльності та пропорційний розподіл прибутку і ризику [1].

Доцільність створення спільних підприємств зумовлюється рядом переваг [2]:

- зменшення підприємницького ризику;
- можливість проникнення іноземної фірми на місцевий ринок, забезпечення зв'язків з місцевими постачальниками, органами влади, банківськими структурами;
- кооперуванням фінансових та матеріальних ресурсів партнерів, що формують оптимально поєднану матеріально-технічну базу, яку не спроможні самостійно створити ні вітчизняні, ні іноземні учасники;
- гарантуванням високої соціальної ефективності співробітництва.

Під час створення спільного підприємства кожен з партнерів має на меті свої цілі. Українські партнери зацікавлені, передусім, у фінансових ресурсах, використанні нової техніки і технології, управлінського досвіду, комплектуючих і матеріалів, що має сприяти розвитку експортного потенціалу, підвищенню конкурентоспроможності продукції, а також зниженню різного роду ризиків. Своєю чергою, зарубіжні партнери під час створення спільних підприємств дбають про освоєння нових ринків, зниження витрат виробництва, використання дешевої робочої сили, одержання нових технологій тощо. Таким чином, необхідність створення спільних підприємств породжується цілою низкою економічних умов, при цьому у кожного з партнерів є свої мотиви.

Незважаючи на всі позитивні сторони створення спільних підприємств, існують також і негативні наслідки утворення на території України таких суб'єктів господарювання. По перше, спільні підприємства можуть вступити у зговір з діючою на місцевому ринку олігополією; по-друге, можуть здійснювати дестимулюючий вплив на національне підприємство, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті, а також залучаючи ресурси у своїх цілях, які не збігаються з національними; по-третє, іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщувальний характер; по-четверте, мають місце відмінності в стилях керування та комунікативний аспект як найважливіша передумова успішного ведення бізнесу. І тут набувають актуальності питання врахування культурних особливостей, відмінностей у ментальності учасників СП. Здатність виявляти та використовувати особливості національних культур для створення унікальних конкурентних переваг на міжнародному ринку є на сьогодні важливим завданням менеджменту багатьох сучасних підприємств.

Враховуючи як позитивні так і негативні сторони можна стверджувати, що спільні підприємства – це одна з найпрогресивніших комплексних форм довготермінового економічного, науково-технічного співробітництва, що ґрунтується на об'єднанні спільних інтересів, капіталів, маркетингових досліджень іноземних та вітчизняних підприємств та доповнює торгово-економічні відносини.

### **Література:**

1. Савіцька О.П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України /О.П. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С.284-290.

2. Олександренко І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / І. Олександренко // Економічний аналіз. – 2008. – №2(18). – С.168-172.

**Гацан В. В.**

*Херсонський національний технічний університет,  
аспірантка кафедри менеджменту та маркетингу*

**Савіна Г. Г.**

*Херсонський національний технічний університет,  
проректор з наукової роботи, завідувач кафедри менеджменту та  
маркетингу, доктор економічних наук, професор*

## **ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Інноваційна політика підприємства сформувалась на основі вимог практичної діяльності суспільства в сфері економіки у зв'язку з необхідністю переходу на інтенсивний шлях розвитку через обмеженість виробничих ресурсів і швидке зростання потреб суспільства. Існують різні підходи щодо визначення сутності інноваційної політики підприємства, а також таких основних понять як: інновації, інноваційна діяльність, політика підприємства тощо. Тому понятійний апарат інноваційної політики потребує уточнення.

На даний час існують декілька варіантів визначення сутності інновацій. Дослідивши теорії інноваційного розвитку промисловості у працях вітчизняних і зарубіжних вчених [1-7], виявлено, що найбільшій уваги потребують інноваційні теорії технологічного розвитку, які становлять базу теоретичного підґрунтя інших інноваційних теорій. Інноваційний розвиток промисловості, з даної точки зору, розглядається як безальтернативний шлях виходу економічних суб'єктів з кризи. Вчені визначають інновацію як об'єкт - результат науково-технічного прогресу: нової техніки, нової технології. На думку авторів, такий підхід є найбільш коректно відображаючим сутність даного поняття, проте могло бути доповнено підвищенням технологічності продукту. Аналізуючи ці визначення, слід зауважити, що з практичного погляду (з позицій конкретного інноватора-товаровиробника) маркетинг інновацій пов'язаний з орієнтацією виробництва і збуту інноваційної продукції на задоволення запитів споживачів, формування і стимулювання попиту.

В монографії Савіної Г.Г. зазначено, що політика завжди має соціальну спрямованість. Тобто суб'єкт, що використовує політику як

інструмент реалізації стратегії, усвідомлює той факт, що ступінь його адаптації в зовнішньому середовищі багато в чому визначається сприйняттям його політики в різних шарах суспільства [8, с.50].

Світ нововведень не обмежується тільки технікою і технологіями. Удосконалення, зміни систем управління та організації процесів виробництва теж здійснюються через введення інновацій. Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі. Основними його етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний. Вони охоплюють такі види діяльності: фундаментальні дослідження (ФД); прикладні дослідження; дослідно-конструкторські розробки; дослідно-експериментальні розробки; дослідна база наук; в організаційно-економічна робота; промислове виробництво нових товарів, масове виробництво.

Таким чином, проаналізувавши різноманітність наукової думки щодо інноваційної політики виявлено, що під інноваційною політикою слід розуміти комплекс принципів та взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах. Інноваційна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної та маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах України.

#### **Література:**

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. — Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. — 278 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1992. — 456 с.
3. Санто Б. Инновации как средство экономического развития: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990, с.296.
4. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика: Навч. посібник. / В.Я. Кардаш. — К. : КНЕУ, 1999. — 124 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. / Ф. Котлер. — СПб. : Издательский Дом «Нева», 2003. — 126 с.
7. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.

8.Савіна Г.Г. Методологія і практика формування соціально-економічної політики на підприємствах легкої промисловості: Монографія.-Херсон: Херсонський держ.техн. ун-т, 2004.-300 с.

**Гранатуров В. М.**

*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова,  
професор кафедри управління проектами та системного аналізу,  
доктор економічних наук, професор*

**Крупська В. О.**

*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова,  
аспірант кафедри управління проектами та системного аналізу*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах інноваційна діяльність є найбільш суттєвим фактором, який визначає сталий розвиток підприємства та підтримку його конкурентоспроможності на ринку. Її ефективне здійснення безпосередньо пов'язано зі створенням та реалізацією його інноваційного потенціалу. Зростаюча роль інноваційного потенціалу підвищує вимоги до оцінки його рівня, яка є підставою для вибору перспективних напрямків інноваційного розвитку підприємства.

У доповіді розглянуто шляхи та напрямки удосконалення теоретико-методологічних та прикладних аспектів аналізу інноваційного потенціалу підприємств, метою якого є підвищення обґрунтованості й ефективності управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу.

Основну увагу приділено проблемі вибору та обґрунтування складу критеріїв інноваційного потенціалу підприємства, та складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв, а також виразів, з яких розраховуються значення одиничних показників та узагальнена оцінка окремих критеріїв. Саме ці аспекти впливають на адекватність оцінок рівня інноваційного потенціалу підприємств та одночасно є найбільш дискусійними, оскільки з цих питань у фахівців немає будь-якої єдності думок.

Показано що склад критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, та методи їх кількісної оцінки значною мірою залежать від низки факторів. Це, в першу чергу: стратегічні цілі підприємства; умови його функціонування; цільова орієнтація основної діяльності підприємства; його розмір; ступінь залучення до інноваційного процесу; характер



інновацій, що застосовуються; участь у різних циклах інноваційної діяльності; обсяг виробництва інноваційної продукції тощо.

У доповіді наведено пропозиції щодо поділу підприємств на групи, за принципом спільності цих факторів. Запропоновано виділити такі групи підприємств: інноваційні, інноваційно спрямовані, інноваційно активні, потенційно інноваційні та інноваційно пасивні. Наведено перелік факторів, які є критеріями поділу для кожної групи підприємств. Показано, що поділ підприємств на типи в залежності від спільності факторів, які впливають на вибір методів визначення рівня інноваційного потенціалу підприємств є тільки одним із вихідних положень, на яких повинні ґрунтуватися дослідження щодо удосконалення цих методів, та оцінка отриманих результатів.

Як показує аналіз літературних джерел, сьогодні в процесі аналізу інноваційного потенціалу підприємства, де-факто, поняття «інноваційний потенціал підприємства» розглядається у вузькому та широкому значенні (розумінні). Перше – характеризує інноваційний потенціал як складову більш широкого поняття «потенціал підприємства». Друге – використовується для характеристики інноваційного потенціалу як узагальненої самостійної комплексної характеристики, яка визначає спроможність підприємства до інноваційного розвитку.

Оскільки при визначенні рівня потенціалу підприємства та інноваційного потенціалу підприємства (в його широкому розумінні) використовується практично однакові критерії, якими є склад потенціалів (кадровий, фінансовий, інвестиційний та ін.), а також в сучасних умовах безальтернативності шляху інноваційного розвитку підприємства, запропоновано «потенціал підприємства» та «інноваційний потенціал підприємства» (в його широкому розумінні) розглядати як синоніми.

Для аналізу інноваційного потенціалу підприємств, які відповідають критеріям щодо інноваційних підприємств, а також інноваційно спрямованих та інноваційно активних, доцільно використовувати поняття «інноваційний потенціал підприємства» в його широкому розумінні та застосовувати відповідні методи. Для підприємств, які слід відносити до потенційно інноваційних та інноваційно пасивних доцільно використовувати поняття «інноваційний потенціал підприємства» в його вузькому розумінні та застосовувати відповідні методи.

У доповіді наведено приклад використання запропонованого підходу для аналізу інноваційного потенціалу УДППЗ «Укрпошта».

Використання запропонованого підходу дозволить підвищити якість аналізу, та, як наслідок, адекватність отриманих оцінок рівня інноваційного потенціалу, що, у свою чергу, дозволить підвищити обґрунтованість й ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу.

***Журба І. О.***

*Черкаський державний технологічний університет,  
доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент*

***Мильніченко С. М.***

*Черкаський державний технологічний університет,  
доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук*

## **ТЕХНОЛОГІЇ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ**

У країнах із розвинутою ринковою економікою, високим рівнем конкуренції та ефективною системою управління застосовуються різні механізми заохочення як підприємців, так і науковців, для реалізації нових бізнес-проектів, що сприятимуть кращому розвитку територій. З цією метою утворюються специфічні структури та мережі, головними завданнями яких є розвиток інноваційності економіки та її інформаційної, маркетингової складових, активізація малого підприємництва, підвищення інвестиційної привабливості регіону або міста. Особливості формування і функціонування таких структур у різних країнах залежать від національних економічних потреб та інтересів, пріоритетів місцевого розвитку, способів фінансування проектів.

Проблема створення та функціонування бізнес-інкубаторів є на сьогоднішній день є доволі актуальною і знайшла своє відображення у працях сучасних науковців. Слід відмітити, що цією проблематикою у країнах Західної Європи та США науковці займаються вже протягом 50–60 років, натомість в Україні це питання знаходиться у початковій стадії розвитку. Серед закордонних науковців, що займаються проблематикою цього питання, можна виокремити М. Лонга, Дж. Лоуела, Д. Уїггінса, Ч. Еріксона, Т. Стротбека, К. Лапана та ін.

Проте, незважаючи на значну увагу науковців до даної проблеми, її вивчення залишається актуальним завданням, особливо в частині узагальнення успішного зарубіжного досвіду створення і функціонування бізнес-інкубаторних структур.

Бізнес-інкубатори на світовому просторі мають вже досить солідну історію. Більшість розвинених країн світу почали впроваджувати ці структурні елементи ще із середини минулого сторіччя. Уже багато часу у світі бізнес-інкубатор виступає могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу, що є основною опорою економічного розвитку країни, в якій зосереджені її головні потенційні ділові ресурси.

Бізнес-інкубатори займаються початковим становленням суб'єктів малого підприємництва, що надають численні інноваційні послуги, формують та реалізують першочергові стратегії діяльності новоствореного підприємства[3].

Ефективність діяльності бізнес-інкубаторів пов'язана як з організаційними, так і економічними чинниками. Їх розвиток не завжди потребує бюджетних вливань і може здійснюватися за рахунок спонсорства або самофінансування. Їх здатність самоокупуватись лише 10 - 30%.

Українські бізнес-інкубатори здебільшого існують за рахунок фінансування міжнародних донорських організацій, приміщення їм надають служби працевлаштування населення при держадміністраціях міст і районів. Джерелами їхнього фінансування найчастіше є кошти міжнародних фондів та грантових програм і лише невеликою мірою — кошти місцевих адміністрацій та спонсорів. Для сприяння розвитку бізнес-інкубаторів в Україні створено Українську асоціацію бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів.

Найбільш успішними бізнес-інкубаторами України можна вважати Eastlabs, iHUB, Happy Farm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy IT-парк та Polyteco. [1].

Слід зазначити, що подальший розвиток бізнес-інкубаторів є ефективним засобом для створення дієздатних нових підприємств. Тому майбутні наукові дослідження доцільно зосередити саме на створення інноваційних форм ведення бізнесу, як одного з головних чинників підвищення економічного потенціалу малого та середнього підприємництва в регіонах та в країні в цілому

### **Література:**

1.Історія розвитку та сутність бізнес-інкубування. Найбільш затребувані бізнес-інкубатори України <http://tempus.nung.edu.ua>

2.Ломоносова Т.В., Горбунов В.Л., Бизнес-инкубаторы и рыночная экономика: Учеб.-метод. пособие. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2001 год, – 128 с. – с.3–5, 95-98.

3. Шевчук Л.Т., Колодійчук А.В. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л.Т. Шевчук, А.В. Колодійчук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1(67). – С. 178-184.

***Забурмеха Є. М.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри маркетингу і товарознавства,  
кандидат економічних наук*

## **ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ПЕРЕВАГИ**

Сучасна економіка характеризується гострою конкуренцією, яка, відповідно, вимагає від підприємств використання інноваційних технологій. Впровадження комплексу Інтернет-маркетингу дозволяє сучасним українським підприємствам автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення. Отже використання новітніх технологій Інтернет-маркетингу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а для деяких ринків з часом може стати бар'єром виходу на ринок.

З'ясування сутності та переваг Інтернет-маркетингу націлене на економію коштів, а також на розширення діяльності компаній (перехід з локального ринку на національний та міжнародний ринок). Важливим моментом є те, що на відміну від традиційних маркетингових методів просування, Інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

Що таке Інтернет-маркетинг для постійного користувача Всесвітньої Мережі? Це комплекс методів просування корпоративних веб-ресурсів в Інтернеті, результатом яких повинно стати «розкручування» торгової марки і, відповідно, отримання комерційного прибутку». Що ж, перед нами досить розповсюджене трактування настільки популярного нині терміну. [1]

Останнім часом штат комерційних підприємств все частіше поповнюється фахівцями, найнятими винятково для вирішення різних рекламних або маркетингових задач із застосуванням електронних технологій. Безумовно, умови сучасного ринку, а також намітилася в останні роки тенденція до об'єднання онлайн-і оффлайн-економіки в єдиний напрямок вимагають від експерта по електронній комерції досить значних знань в сфері традиційного бізнесу. Тим не менше, «класичні» рекламні і маркетингові методи спрацьовують в Інтернеті далеко не завжди. Це відбувається, по-перше, в силу специфічності

мережевої аудиторії, а по-друге, через цілого ряду значних відмінностей електронного простору від світу позамережевої економіки. Крім того, в сфері електронної комерції і реклами склалися не тільки своя термінологія, свої прийоми і підходи до маркетингової діяльності, а й власна стійка практика. Ставлення до останньої може бути як завгодно скептичним, але знати її хоча б у теорії просто необхідно. У той же час, наявні на дану тему онлайнві публікації, велика кількість яких представлена на таких популярних серверах, як <http://www.promo.ru>, <http://www.marketing.spb.ru> і <http://www.e-commerce.ru>, далеко не завжди можуть претендувати на повноту і об'єктивність, а відповідні посібники можна перерахувати на пальцях однієї руки. [2] Саме тому багато фахівців, які називають себе менеджерами з маркетингу в Інтернеті, часом не можуть дати чітку і вичерпну відповідь на, здавалося б, тривіальне питання: що таке Інтернет-маркетинг.

Однак сьогоднішня головна задача маркетингу полягає не скільки в управлінні споживчим попитом, скільки в балансуванні потреб всіх учасників ринку. Інтернет вніс у старі добрі методи вирішення цієї проблеми певні корективи.

Головна особливість ринку електронної комерції полягає в його інтерактивності. У даному випадку споживач і виробник знаходяться «в одній торбинці», причому живуть вони тут на абсолютно рівних правах. З'ясувати в будь-який момент у користувача його думку про пропонуваній товар чи послугу й обробити отримані відомості не становить великої праці.

Іншими словами, Інтернет не тільки відкриває перед підприємством можливість ефективно організувати зворотний зв'язок зі споживачем і оперативно вивчити поточний попит, але також дозволяє гнучко змінювати власні маркетингові плани виходячи з безупинно мінливої економічної ситуації.

Таким чином, вплив інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства зростає. В умовах сучасного світового ринку нові інформаційні технології та мережа Інтернет дозволяють зменшити затрати на виконання маркетингових функцій компанії. Перспективою подальших розвідок у даному напрямку є поглиблене дослідження застосування інтернет-технологій у маркетинговій діяльності компанії.

### **Література:**

1. Дубинский І. Розвиток Інтернету в Україні відкриває нові можливості для маркетингових досліджень/ І. Дубинский// Маркетинг в Україні. – 2009. - № 3. – С. 11 – 13.

2. Литовченко І. Л. Інтернет – маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І. Л. Литовченко// Маркетинг в Україні. – 2009. - № 5. – С. 49 – 53.

**Кацемір Я. В.**

*аспірант кафедри менеджмента и маркетинга Херсонского  
национального технического университета,  
ассистент кафедры технологического образования и бытового  
обслуживания Херсонского государственного университета*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

В предоставлении туристических услуг важнейшую роль играют вопросы качества. Без качественного обслуживания отель не способен достичь своих основных целей. Если привлечь нового клиента можно качественной рекламой или роскошным интерьером, то вторично он придет только благодаря профессиональной работе персонала и высокому качеству обслуживания.

Гостиничные услуги имеют ряд особенностей, которые разрешают маневрировать их качеством, снижая или повышая их уровень для разных категорий потребителей учитывая их нужды и покупательную способность. Качество услуг невозможно проверить заранее, поскольку ее предоставление и потребление происходят одновременно.[1,с.354]

Бытовое обслуживание направлено на удовлетворение нужд гостей, которые возникают во время их проживания в отеле. Перечень этих услуг зависит от его категории. Не во всех отелях есть возможность организовывать бытовое обслуживание гостей и предоставлять им полный перечень услуг. Но необходимо стремиться к тому, чтобы набор услуг целиком отвечал запросам гостей. [2,с.237]

В состав услуг по бытовому обслуживанию входят такие услуги[3,с.52]:

1. Срочная стирка и химчистка, ремонт и глажка личных вещей. В номере, в папке с рекламой, должны быть бланки заказов на стирку и чистку одежды. Такую услугу могут предоставить в отеле, где есть прачечная. В отелях более низкой категории можно взять утюг напрокат.

2. Срочный ремонт и чистки обуви. В холлах высококлассных отелях стоят аппараты для чистки обуви. В номерах есть щетки для чистки обуви и одежды.

3. Камера хранения и сейфы в номерах и у администратора.

4. Разгрузка, загрузка и доставка багажа в номер.

5. Прокат предметов культурно-бытового назначения .

6. Мелкий ремонт часов, электробритв, радио -, кино-, фотоаппаратуры; фото услуги.

7. Услуги парикмахерского, маникюрного и массажного кабинетов. Эти услуги могут предоставляться и в номерах, но будут иметь наценку.

8. Доставка питания в номер.

Разнообразие предоставленных дополнительных услуг определяется как уровнем комфорта отеля, так и его специализацией. Услуги предоставляются в номере и в специализированных помещениях или других помещениях отеля: например, фотосервис, бильярд, обмен валют, конференц-зал, бизнес-центр, казино, парковка, прачечная, химчистка, парикмахерская, фитнес- центр, пункт первой медицинской помощи , сауна, обслуживание в номерах, бронирование авиа - или железнодорожных билетов, ночной клуб, казино, магазин и торговые киоски, кредитные карточки, бассейн. [4,с.164]

В номере люкс категории А должен предоставляться такой сервис: доступ к Интернету, спутниковое ТВ, минисейф, радио, минибар, кондиционер, телефон, телевизор, фен, душ, ванна.

К дополнительным услугам принадлежат встреча и проведение на вокзал, в аэропорт транспортом отеля, кондиционер, Интернет, завтрак, перенесение багажа, бассейн, сауна, фитнес- центр, доставка в номер факсов и другой корреспонденции, автостоянка, информационная карта города и т.п..

В номере категории «Одноместный апартамент» должны предоставляться кондиционер, Интернет, завтрак, перенесение багажа, бассейн, сауна, фитнес- центр, доставка в номер факсов и другой корреспонденции, автостоянка, информационная карта по городу. В номере должны быть кабельное и спутниковое ТВ, кондиционер, шумоизоляционное стекло, мини-бар, сейф, фен, гладильная доска, кофеварка. [5,с.278]

Гостиница, гостеприимство — слова однокоренные и несущие в себе огромную смысловую нагрузку. Стать домом вдали от дома для своих гостей — это то, к чему должна стремиться любая гостиница. Качество обслуживания требует корпоративной культуры, которая

должна быть основана на многих поведенческих аспектах деятельности персонала.

### **Литература:**

1. Круль Г. Я. Основы гостиничного дела. Учеб. пособ.- К.: Центр учебной литературы, 2011. - 368 с.
2. Решетняк Е. Современные методы управления предприятием сферы услуг. – Х. : Фактор, 2008. – 544 с.
3. Малое предпринимательство в сфере бытового обслуживания населения: учеб. пособ. / Варналий.С., Хмелевская Л.П. Хмелевский Н.А. – К. : Знання України, 2004. – 260 с
4. Моргулец А.Б. Менеджмент в сфере услуг. Учебное пособие – М.: Центр учебной литературы, 2012. - 384 с.
5. Кусков А.С. «Гостиничное дело». Учебное пособие. - М: Дашков и Ко, 2009. - 328 с.

### **Корпан О. С.**

*Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,  
доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного  
підприємництва, кандидат економічних наук*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ**

За умов зростаючого динамізму умов господарювання та посилення конкуренції, загострюються питання пошуку підприємствами конфігурації ціннісної пропозиції, яка б забезпечила не тільки задоволення потреб своїм клієнтам, але й фінансову стабільність. Тому принципи і методи формування маркетингового механізму формування товарного асортименту набувають особливої уваги в системі менеджменту підприємств.

Маркетинговий механізм формування товарного асортименту забезпечує підприємству підтримку його конкурентних позицій та зв'язок між відбором товарів і економічною стратегією. Його реалізують з метою максимізації загальної цінності (вартості), створеної товарним асортиментом, під час балансування між ризикованістю і продуктивністю [3].

Маркетинговий механізм до управління процесом визначення товарного асортименту підприємства дає змогу його оцінити за різними критеріями і віднести його до певного типу.



Формування маркетингового механізму формування товарного асортименту виробничого підприємства повинно базуватися на таких основних засадах:

1) процес формування маркетингового механізму повинен враховувати технічні, технологічні можливості виробництва, доступну ресурсну базу (сировинне, фінансове, трудове забезпечення);

2) формування маркетингового механізму повинно базуватися на оцінюванні рівня задоволення клієнтів і споживачів створеної ціннісної пропозиції підприємства та передбачати можливість адаптації товарних пропозицій внаслідок динамічності ринкових умов;

3) управління товарним портфелем повинно бути безперервним, гармонізованим з конкурентною стратегією підприємства, враховувати вплив зовнішніх (ринкових) і внутрішніх (ресурсних) можливостей підприємства, різні стратегічні і функціональні аспекти оцінювання товарного портфеля;

4) товарний асортимент повинен будуватися на принципах збалансованості, з урахуванням стадій життєвого циклу продуктових груп і окремих асортиментних позицій, а також з урахуванням особливостей управлінського впливу на зовнішні і внутрішні чинники функціонування і розвитку підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах.

5) прийняття рішення повинно здійснюватись на основі якісної інформації - достовірної, повної, адекватної, об'єктивної та актуальної; особи, що приймають ці рішення, мають використовувати не тільки фактичні, а й прогнозні дані [2].

Для формування маркетингового механізму формування товарного асортименту використовується значна кількість методів, які можна об'єднати в три основні групи: методи споживчих переваг, методи економічного та портфельного аналізу.

Отже, при формуванні маркетингового механізму формування товарного асортименту виробничого підприємства варто серед критеріїв його оптимізації враховувати не тільки критерії маркетингової результативності та фінансової ефективності, але й соціальної відповідальності [1].

Практика використання маркетингового механізму передбачає використання формалізованих методик, за допомогою яких визначають оптимальну структуру асортименту: ABC - аналіз, матриця BCG, матриця McKinsey, матриця GE [1].

Сформований у рамках маркетингового механізму товарний асортимент забезпечує реалізацію головних цілей економічної стратегії будь-якого підприємства – при врахуванні обмежень та

факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, досягнення оптимального рівня доходності та прибутковості.

### **Література:**

1. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В.; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Баранівського, Шк. маркетингового менеджменту. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. — 599 с.

2. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько; за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. - Суми : ВТД «Університетська книга», 2009. - 328 с.

3. Окремі аспекти формування товарного асортименту компанії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=536>.

### ***Несторенко Т. П.***

*Бердянський державний педагогічний університет,  
доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії,  
кандидат економічних наук, доцент*

### ***Пеліова Я.***

*Економічний університет в Братиславі,  
директор Інституту міжнародних відносин, PhD.*

## **АГЛОМЕРАЦІЙНІ ЕФЕКТИ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ**

Економічне зростання країни тісно пов'язане з концентрацією фірм і населення у містах. Розташування економічних агентів на спільній території сприяє зростанню економічної вигоди від їх концентрації – тобто виникає агломераційний ефект.

В науковій літературі переважна увага приділяється визначенню та дослідженню агломераційних ефектів для фірм. Виділяються наступні види таких ефектів: економія від локалізації (екстерналії MAR – Marshall, Arrow, Romer) – екстерналії, які викликані концентрацією фірм певної галузі на території; економія від диверсифікації (екстерналії Jacobs) – екстерналії, пов'язані з взаємним впливом фірм різних галузей на території; економія від урбанізації – екстерналії, пов'язані з розміром міста. Зазвичай розглядаються індекси агломерації, в яких не виділяються окремо ефекти від локалізації, диверсифікації та урбанізації. Індекс агломерації може

бути розрахований на основі одного чи декількох наступних показників. Серед основних можна виділити наступні.

1. Коефіцієнт Гіні ( $G$ ) – показник, що кількісно інтерпретує криву Лоренца, і який використовується для виміру ступня концентрації. Він базується на порівнянні концентрації в регіоні із загальною концентрацією:

$$G = \sum_i (x_i - s_i)^2 \quad (1)$$

де  $x_i$  – частка працівників в регіоні  $i$ ,  $s_i$  – частка працівників в регіоні  $i$  в галузі  $s$ . Якщо  $G$  дорівнює нулю, то агломерацій не існує. Якщо  $G=1$ , галузь  $s$  вся зосереджена в одному регіоні, що означає максимум галузевої агломерації.

2. Індекс Balassa – відношення частки зайнятості у даному секторі (галузі) даного регіону до частки зайнятості у даному регіоні до зайнятості в країні у цілому:

$$Balassa_{ij} = \left( \frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}} \right) / \left( \frac{\sum_i E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}} \right) \quad (2)$$

де  $E$  – зайнятість в секторі  $i$  в регіоні  $j$ . Більше значення індексу Balassa відповідає більшій концентрації галузі.

3. Індекс концентрації Krugman:

$$Krugman_i = \sum_j |E_{ij} / \sum_j E_{ij} - \sum_{z \neq i} E_{ij} / \sum_j \sum_{z \neq i} E_{ij}| \quad (3)$$

Він варіюється від 0 (фірми галузі рівномірно розподілені по регіонах) до 2 (повна концентрація галузі в одному регіоні).

4. Коефіцієнт агломерації, який визначає ступінь дисперсії виробництва у просторі:

$$V_k = \frac{\frac{1}{y_k} \sqrt{\frac{\sum_j (y_j^k - \bar{y}_k)^2}{N}}}{\frac{1}{y_k} \sqrt{\frac{\sum_j (y_j - \bar{y}_j)^2}{N}}} \quad (4)$$

де  $k$  – галузь,  $j$  – регіон,  $y$  – частка обсягу виробництва галузі,  $N$  – кількість регіонів.

5. Індекс географічної концентрації:

$$G_{EG} = \frac{\sum_i (s_i - x_i)^2}{1 - \sum_i x_i^2} \quad (5)$$

де  $s_i$  – зайнятість певної індустрії в регіоні  $i$ ,  $x_i$  – частка регіону  $i$  в сукупній зайнятості.

6. Індекс промислової концентрації Herfindahl:

$$H = \sum_j z_j^2 \quad (6)$$

де  $z_j$  – частка зайнятості фірми  $j$  в певній галузі регіону.

7. Агломераційний індекс (індекс Ellison and Glaeser):

$$\gamma_{EG} = \frac{G_{EG} - H}{1 - H} = \frac{\sum_i (s_i - x_i)^2 - H}{1 - \sum_i x_i^2 - H} \quad (7)$$

Індекс Ellison and Glaeser може вимірюватися як

$$\gamma_{EG} = \frac{G - (1 - \sum_i x_i^2) \cdot H}{(1 - \sum_i x_i^2)(1 - H)} \quad (8)$$

де  $H$  – індекс Herfindahl. Для досконало конкурентної галузі з великою кількістю малих фірм  $H$  близько нуля, тому  $\gamma_{EG}$  приблизно буде становити  $G/(1 - \sum_i x_i^2)$ .

8. Індекс Herfindahl-Hirschman:

$$HH_k = \sum_{i=1}^m \left[ \frac{E_{ki}}{E_{kj}} - \frac{E_i}{E_j} \right]^2 \quad (9)$$

де  $E_{ik}$  – зайнятість в галузі  $k$  та регіоні  $i$ ,  $E_{kj}$  – зайнятість в галузі  $k$  в країні  $j$ ,  $E_i$  – загальна зайнятість в регіоні  $i$ ,  $E_j$  – загальна зайнятість в країні. Якщо фірми галузі  $k$  рівномірно розподілені між регіонами,  $HH_k=0$ . У випадку максимальної агломерації індекс  $HH_k$  дорівнює 2.

9. Clustering index:

$$C_k = \frac{\sum_i \sum_j \left( \frac{y_i^k y_j^k}{d_{i,j}} \right)}{\sum_i \sum_j \left( \frac{y_i y_j}{d_{i,j}} \right)} \quad (10)$$

де  $d_{ij}$  – відстань між регіоном  $i$  та регіоном  $j$ . Високий індекс  $C_k$  означає, що в сусідніх регіонах виробляються подібні товари.

В результаті спільного розміщення (агломерації) фірм в просторі витрати виробництва суттєво зменшуються. Між глобалізацією та локалізацією існує тісний зв'язок: фірми повинні бути спроможними обслужити на високому рівні усі ринки (глобалізація) для того, щоб отримати переваги від спільного розміщення на певній території (локалізація).

**Параска С. Г.**  
*Хмельницький національний університет,  
молодший науковий співробітник НДЧ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕДУРИ СТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Згідно зі своєю місією та із врахуванням динамічності і мінливості зовнішнього середовища підприємства «виробляють» цілі отримання стійких прибутків, конкурентних переваг та виживання у довгостроковій перспективі. Засобами досягнення окреслених цілей (стратегіями) є інтенсивний розвиток всіх елементів виробничо-господарської системи підприємства, це забезпечує поступове наростання економічного потенціалу і його збереження та інноваційний розвиток цих елементів, що дає можливість різко підвищити рівень, подолати технологічний розрив, набути нової якості потенціалу підприємства.

Вихідною точкою у процесі формування складових економічної стратегії підприємства є результати оцінювання рівня використання економічного потенціалу підприємства.

Пропонується наступна послідовність оцінки потенціалу підприємства.

Крок 1. Формування інформаційного базису про стан та плінність процесів формування та використання економічного потенціалу підприємства.

Крок 2. Побудова системи оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства. *2.1 Формування набору показників оцінки рівня техніко-технологічного потенціалу. 2.2 Формування набору показників оцінки рівня організаційно-управлінського потенціалу. 2.3 Формування набору показників оцінки рівня кадрового потенціалу. 2.4 Формування набору показників оцінки рівня фінансового потенціалу. 2.5 Формування набору показників оцінки рівня маркетингового потенціалу. 2.6 Формування набору показників оцінки рівня інноваційного потенціалу. 2.7 Формування комплексної системи оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства в розрізі окремих складових.*

Крок 3. Визначення рівня використання економічного потенціалу підприємства в розрізі окремих елементів.

Крок 4. Інтегральна оцінка рівня використання економічного потенціалу підприємства. *4.1 Інтегральна оцінка рівня використання економічного потенціалу підприємства за окремими складовими*

елементами. 4.2 Комплексна інтегральна оцінка рівня використання економічного потенціалу підприємства.

Крок 5. Якісна оцінка використання економічного потенціалу підприємства. 5.1 Встановлення якості досягнення рівня використання економічного потенціалу підприємства на основі шкали оцінювання інтегрального показника. 5.2 Бальна оцінка рівня використання економічного потенціалу підприємства.

Крок 6. Розробка матриці зміни рівня економічної спроможності підприємства.

Крок 7. Систематизація результатів оцінювання економічного потенціалу підприємства.

Зазначимо, що для розвитку підприємству необхідна не тільки ефективна економічна стратегія, а також потрібні механізми впровадження інновацій. Такі механізми мають безпосередньо використовуватися в процесі організації інноваційної діяльності підприємства.

Для планування, обліку, аналізу та контролю в системі управління інноваційною діяльністю застосовуються нові відомі у світі концепції:

- life cycle costing – облік витрат по стадіях життєвого циклу;
- target costing – розрахунок цільових витрат;
- kaizen costing – кайзен-костинг;
- метод ABC – облік витрат за видами діяльності;
- функціонально-вартісний аналіз (ФСА) – метод системного дослідження функцій об'єкта та інші.

При формування елементів економічної стратегії підприємства здійснюється розробка: 1) правил та прийомів, які забезпечують економічно ефективно досягнення цілей організації; 2) правил та прийомів досягнення стратегічних цілей, які гуртуються на зацікавленості всіх учасників процесу формування та реалізації економічної стратегії.

Слід зауважити, що у процесі розробки стратегії мають бути вироблені такі правила і прийоми вибору цілей та засобів їх досягнення, щоб спрямування будь-якого ресурсу на реалізацію тієї чи іншої цілі немало негативного впливу на реалізацію хоча би однієї із інших задекларованих стратегічних цілей.

В цілому, економічна стратегія націлена на підтримку підприємства як суцільної економічної системи у стані, який забезпечує відповідність критеріям економічної ефективності.

**Рзаєв Г. І.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри обліку і аудиту, кандидат економічних наук, доцент*

**Антонюк П. П.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи, кандидат  
економічних наук*

**Рзаєва Т. Г.**

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри обліку і аудиту, кандидат економічних наук, доцент*

## **ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Питання економічного зростання завжди привертало увагу та займали провідне місце у дослідженнях провідних науковців. Економічне зростання та сталий розвиток суб'єктів господарювання, галузей промисловості, окремих регіонів обумовлює в кінцевому рахунку розвиток країни. Наслідки економічної кризи та відповідно нестабільності функціонування мають безпосередній вплив на результати діяльності підприємств.

Основними елементами фінансової звітності підприємств для визначення негативних тенденцій їх розвитку є: активи підприємства, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати, фінансові результати. Відповідно до окреслених елементів (об'єктів) виникнення негативних тенденцій розвитку підприємств, доцільно виділити такі групи показників оцінки фінансово-господарської діяльності: абсолютні показники та їх динаміка у вартісному вираженні та у відсотках; показники результативності та ефективності функціонування; показники структури; фінансові коефіцієнти; взаємозалежності інтенсивності динаміки показників фінансової звітності.

З метою попередньої оцінки та діагностики негативних тенденцій розвитку підприємства доцільно проводити аналіз за такими групами показників фінансової звітності:

– показники структури: (питома вага середньорічної суми оборотних активів у загальній середньорічній сумі активів; питома вага середньорічної суми необоротних активів у загальній середньорічній сумі активів; питома вага середньорічної суми власного оборотного капіталу у загальній середньорічній сумі активів; питома вага середньої суми основних засобів (залишкова вартість) у

загальній сумі необоротних активів; питома вага середньорічної суми власного капіталу у середньорічній сумі валюти балансу;

- показники результативності функціонування: повна собівартість продукції (товарів, робіт, послуг); дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий фінансовий результат (прибуток (збиток));

- показники ефективності діяльності: рівень повної собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), рівень доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); рівень чистого фінансового результату (прибутку, збитку) на одну гривню витрачених виробничих (основних фондів, матеріальних витрат, трудових ресурсів) та (фінансових ресурсів (власних і запозичених));

- взаємозв'язок та взаємозалежність темпів зростання таких показників фінансової звітності: (власний капітал, активи та запозичений капітал; повна собівартість продукції (товарів, робіт, послуг); дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий фінансовий результат (прибуток, збиток) та ін;

- фінансові коефіцієнти: співвідношення середньорічної суми власного оборотного капіталу у загальній середньорічній сумі власного капіталу; співвідношення середньорічної суми запозиченого капіталу до середньорічної суми власного капіталу; співвідношення середньорічної суми необоротних активів до середньорічної суми власного капіталу; співвідношення середньорічної суми власного та запозиченого капіталу до середньорічної суми власного капіталу та ін.

**Висновки.** Трансформаційні процеси на шляху до євроінтеграції потребують розширення підходів до показників фінансової звітності. Для діагностики негативних тенденцій результативності діяльності суб'єктів господарювання, що окреслена станом активів та джерел їх формування, є доцільним удосконалення системи показників, відповідно до міжнародної практики. Поліпшення підходів до можливостей використання показників фінансової звітності, відповідно до змін в економіці дасть змогу:

- реалізувати постійно діючу систему моніторингу показників доходів, витрат, фінансових результатів та своєчасно здійснювати оцінку негативних наслідків результатів функціонування підприємства;

- здійснювати постійний контроль результативності діяльності підприємства шляхом оптимізації витрат господарюючого суб'єкта за видами його діяльності;



- оптимізувати структуру активів (оборотних, необоротних) підприємства та джерел їх формування (власних та запозичених) відповідно до диверсифікації видів діяльності підприємства;
- підтримувати належний стан конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта через оптимізацію рівня операційної, фінансової і галузевої безпеки підприємства та його балансової напруги.

### **Література:**

1. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки: Монографія / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 284 с.
2. Подільська В.О., Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подільська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

***Сокирник І. В.***

*Хмельницький національний університет,  
доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент,*

***Ковальчук І. М.***

*Хмельницький національний університет, магістр*

## **ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Розпочаті процеси євроінтеграції потребують ретельної оцінки наявного конкурентного потенціалу підприємств та визначення системи змін, що сприятимуть його підвищенню. Цементна промисловість є базовою галуззю будівельного комплексу, від розвитку якого залежить стан та розвиток економіки України в цілому. За результатами діяльності у 2014 році відбулося скорочення виробництва цементу на 8,6% порівняно з 2013 роком. За підсумками першого півріччя 2015 року обсяг виробництва цементу скоротився на 9,5% у порівнянні із аналогічним періодом 2014 року[1,с.20]. Це падіння стало наслідком розвитку кризи у будівельній галузі країни (скорочення виробництва будівельної продукції за відповідний період складає 28,9%), девальвації гривні, що привело до підняття цін на продукцію галузі. В таких умовах процеси євроінтеграції відкривають нові можливості для розвитку підприємств галузі шляхом диверсифікації експорту своєї продукції. Проте, для успішної інтеграції на ринки ЄС підприємства потребують визначення та реалізації

системи змін для підвищення конкурентоспроможного потенціалу. Насамперед це базові зміни, що потрібно реалізувати в контексті підписаної Угоди про асоціацію, зокрема адаптації стандартів та технічних регламентів, змін торговельного режиму.

Успішність процесів євроінтеграції визначається рівнем готовності підприємств галузі до використання «вікон можливостей». Інтеграційні процеси в цементній галузі розпочалися введенням іноземних інвестицій. Так, починаючи з 1999 року ірландські інвестори стали власниками 76 % пакету акцій тоді ще ВАТ "Подільський цемент". На сьогоднішній час вартість пакету акцій іноземних інвесторів одного з найбільших промислових підприємств Хмельниччини і цементної галузі України публічного акціонерного товариства «Подільський цемент» виросла до 99,6%. В 2001 році контрольний пакет акцій на той час ще ВАТ «Волинь-цемент» купила всевітньо відома німецька промислова компанія Dyckerhoff AG. В 2014р. швейцарська компанія CemIn West SA придбала 96,6125 % пакета акцій ПАТ «Івано-Франківськцемент». Аналіз змін, які впроваджували українські підприємства – виробники цементу показує, що за роки передкризового періоду відбувалися переважно технологічні зміни, зміни у виконанні виробничих бізнес-процесів. Також здійснювалися поступові зміни систем управління та впровадження кращих управлінських світових практик. Так, зокрема, на підприємстві ПАТ «Подільський цемент» у 2011 р. відбувся перехід на сухий спосіб виробництва цементу – спорудження нової сухої печі. Це дало змогу збільшити потужність нової технологічної лінії до 2,5 млн. т. продукції на рік та успішно конкурувати на ринках Іспанії, Чехії, Німеччині, Угорщині, Польщі, Азербайджані, Румунії, Молдові та інших країнах світу. В 2012 році відбулося успішне завершення проекту зі встановлення інтегрованих систем електропостачання, управління та автоматизації. Перехід на сухий спосіб виробництва цементу у 2008 р. на підприємстві ПАТ «Івано – Франківськцемент» дозволило збільшити річну виробничу потужність на 60%. На ПАТ «Івано – Франківськцемент» відбулися зміни корпоративної структури управління з метою реструктуризації моделі корпоративного управління, приведення її до вимог та ділових звичаїв європейського бізнес-середовища, ведення звітності по міжнародних стандартах. Це сприяло отриманню нових можливостей доступу до європейських фінансових ринків, залучення інвестицій та просування власної продукції. Аналіз основних техніко-економічних показників підприємств галузі показує, що системна криза в економіці України негативно вплинула на результати їх діяльності. Враховуючи

завантаження іноземних ринків продукцією власних виробників обсяги експорту цементу українських виробників є низькими.

З 1 січня 2016 року товари наших підприємств починають конкурувати на рівних з іншими учасниками європейського ринку, і це потребує системних змін у забезпеченні їх конкурентоспроможності. Ці зміни стосуються всіх складових бізнес-процесів – від продукування ідей щодо інноваційних зразків продукції до перегляду товарно-продуктових стратегій, пошуку варіантів та форм співпраці з іноземними партнерами. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств залежить також від спроможності ініціювати спільні з бізнес-структурами ЄС інвестиційні проекти.

### **Література:**

1. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за січень–червень 2015 року». – Державна служба статистики України, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)

***Ткаленко С. І.***

*Державний вищий навчальний заклад*

*Київський національний економічний університет імені Вадима*

*Гетьмана,*

*доцент кафедри європейської інтеграції, кандидат економічних наук,  
доцент*

## **ПІДТРИМКА ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах реалізації євро інтеграційного вектору України актуальності набуває проблематика підтримки та подальшого розвитку малого підприємництва. Варто зазначити, що за часів існування незалежної України уряд вже зробив певні кроки для становлення і розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), але в сучасних умовах ще недостатньо зроблено урядом кроків щодо наближення українського законодавства у сфері малого підприємництва до європейських стандартів, що потребує багато зусиль та доопрацювань.

Мале та середнє підприємництво є одним з ключових секторів співпраці між ЄС з Україною, але сьогодні функціонування та розвиток малого підприємництва відбувається в досить складних

економічних і політичних умовах, а саме, під час зміни інституційного середовища та проведення подальших податкових реформ. За умов реалізації інтеграційної стратегії України виникає потреба принципово нових підходів до розвитку підприємництва. Для України європейська інтеграція надає можливість з меншими перепонами вийти на внутрішній ринок Європейського Союзу, що реально за умов підвищення конкурентоспроможності національного вітчизняного товаровиробника та розвитку новітніх інноваційних технологій.

У 2013 році уряд України схвалив Концепцію Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки, метою якої є створення сприятливих умов для провадження діяльності суб'єктами малого і середнього підприємництва, підтримки та розвитку такого підприємництва шляхом впровадження інноваційних технологій [4]. В свою чергу інституції Європейського Союзу намагаються підтримати вітчизняний малий бізнес, наприклад [2]:

- проєкт East Invest (2010 – 2017) з бюджетом 14 млн. євро, виконавець Консорціум під керівництвом EUROCHAMBRES (Семінари, тренінги, торгові ярмарки, моделі «бізнес-для-бізнесу», навчальні візити, інвестори для МСП, презентаційні тури «Інвестори для МСП»);

- Фонд МСБ (2010 – 2020) з бюджетом 15,3 млн. євро, 150 млн. євро інвестицій, виконавець ЄБРР, KfW, ЄІБ (Фінансові послуги і продуктів для МСП, кредити, у тому числі в місцевій валюті, інвестиції в акціонерний капітал, гарантії.);

- та інші проєкти такі, як Підтримки МБ в країнах Східного партнерства, Визначення і сприяння інвестиціям в енерго-ефективність, TAREP, Фонд прямого фінансування ПВЗВТ, Європейський фонд для ПСС - Європейський регіон сусідства.

Окрім підтримки даних проєктів Європейський Союз розробляє спеціальну програму підтримки МСП України, яка має стартувати з середини 2015 року та діяти 3-5 років, тобто до 2018-2020 року. Дана програма за згодою українського уряду передбачатиме внесення змін в українське законодавство в сфері спрощення оподаткування. Також ЄС має намір провести семінари щодо можливостей від зони вільної торгівлі для представників середнього та малого бізнесу в Україні [1, 3].

Звичайно, імплементація Угоди про асоціацію матиме значний вплив на малий та середній бізнес. Угода вимагає ефективної кооперації між українською владою та приватним сектором, яка має

допомогти адаптувати бізнес до правил та норм спільного європейського ринку.

Варто зазначити, що сьогодні вітчизняний бізнес найбільше страждає від корупції, надмірного регулювання, складної макроекономічної ситуації та заплутаної системи фінансування. Надмірне регулювання та невідповідності між нормами і вимогами, якими керуються МСП, разом з відсутністю правової обізнаності та належних знань серед підприємців, створюють середовище для корисливої поведінки представників бюрократичних структур, відповідальних за реєстрацію, контроль та закриття МСП. Все це є перешкодою для зростання приватного сектору.

Отже, в контексті євроінтеграції особливу увагу слід звернути саме на забезпечення якісного розвитку малого та середнього бізнесу уникаючи перешкод, що можливо шляхом реалізації необхідної державної підтримки (фінансової, інформаційної, консультативної), вдосконалення системи оподаткування (зменшення податкового тягаря), покращення доступу МСП до системи кредитування та отримання фінансової допомоги.

#### **Література:**

1. ЄС підтримає малий та середній бізнес України // Agravery – Аграрне інформаційне агентство. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com/ua/ekonomika/show/es-pidtrimae-malij-ta-serednij-biznes-ukraini>

2. Короткий огляд підтримки, що надається ЄС підприємницькій діяльності в Україні // Бізнес по-європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://europa-torgivlia.org.ua/sme\\_help/](http://europa-torgivlia.org.ua/sme_help/)

3. Програма ЄС по підтримці малого та середнього бізнесу діятиме в Україні до 2018-2020 року // UNN Українські національні новини. Економіка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1357830-programa-yes-po-pidtrimtsi-malogo-ta-serednogo-biznesu-diyatime-v-ukrayini-do-2018-2020-roku-predstavnik-yes>

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2014 роки» - № 641-р - 28.08.2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>

*Тришкіна Н. І.*

*Хмельницький торговельно-економічний коледж  
Київського національного торговельно-економічного університету,  
директор коледжу, кандидат економічних наук, доцент*

## **МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується впливом на неї процесів глобалізації та інтеграції України в європейську та світову економічні системи. У цих умовах підвищення конкурентоспроможності української економіки, значною мірою завдяки належному розвитку торгівлі, розглядається як ключова умова забезпечення захисту національних інтересів.

Проблематика підвищення конкурентоспроможності підприємств знаходяться у центрі уваги як зарубіжних так і вітчизняних вчених-економістів і практиків. Проте, слід відмітити недостатнє розроблення комплексу питань, пов'язаних з теоретичними і практичними аспектами підвищення конкурентоспроможності підприємств торговельно-посередницької діяльності на засадах інтеграції маркетингового та логістичного забезпечення.

У логістиці посередництва чільне місце займає торговельна логістика. Тому принципова схема забезпечення торговельно-посередницької діяльності передбачає таку послідовність маркетингово-логістичних операцій:

1) планування закупівель товарів для подальшого перепродажу. Для цього потрібно знати платоспроможний попит покупців і мати необхідні ресурси для задоволення виявленого попиту;

2) вибір форм організації закупівель. Ефективність торговельної логістики багато в чому залежить від наявності альтернатив у плануванні та організації закупівель;

3) організація закупівель товарів для подальшого перепродажу. Бажано дотримуватись прийнятого плану та оптимальних форм організації закупівель, оперативно реагуючи на зміни маркетингового зовнішнього і внутрішнього середовищ;

4) вибір форм управління запасами. Використання різних маркетингових політик підприємства торговельного посередництва. Ефективною визнається така політика, за якою максимум надійності у поставках забезпечується за наявності мінімуму товарного запасу;

5) управління запасами товарів. Сукупність заходів передбачає підтримання запасів на оптимальному рівні. Крім того, ця маркетингово-логістична операція включає все, що пов'язано зі

складською переробкою товарів, навіть викладку їх на полицях магазинів чи спеціальних стендах;

6) вибір форм організації поставок. Головним напрямом діяльності торговельних посередників є продаж товарів споживачам. Є велика різноманітність способів продажу, що дає змогу встановити придатний для кожного покупця варіант, який до того ж буде вигідним підприємству торговельного посередництва;

7) планування та організація поставок товарів. План поставок має бути збалансованим за ресурсами (фінансовими і трудовими), технологією товароруку, контрагентами та іншими елементами;

8) вибір форм обслуговування споживачів. Торговельна логістика набуває досконаліх форм, коли містить не тільки закупівельну і постачальницьку діяльність, але й максимально можливий комплекс послуг, пов'язаних із фізичним переміщенням товарів і підготовкою їх до споживання. При виборі форм обслуговування споживачів необхідно керуватися принципом оптимальної достатності, суть якого полягає в тому, що та чи інша послуга взаємовигідна як посереднику, так і покупцеві;

9) організація обслуговування споживачів. Після прийняття рішення щодо запровадження тієї чи іншої послуги має бути розроблена технологія її надання і створені необхідні організаційно-економічні передумови. За певної ситуації (наприклад, розширення сфери комерційного посередництва) сама торгівля може бути доповненням системи обслуговування, як це вже спостерігається у практичній роботі, коли підприємства сфери послуг займаються торговельно-посередницькою діяльністю.

Однак ефективний механізм формування торговельно-посередницьких мереж ще не створено, водночас його значення для практики досить відчутне і постійно зростає.

Тому одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності країни на сьогодні розглядається інтеграційне трансформування організаційної будови української економіки, спрямоване на посилення взаємодії між суб'єктами торговельного посередництва та на об'єднання їх ресурсів, а мережевий принцип став фактично основним у маркетингово-логістичній стратегії завоювання ринку.

### **Література:**

1. Кальченко А.Г. Логістика: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2003. — 284 с.
2. Окландер М.А. Контуры экономической логистики: Монография. — К.: Научная мысль, 2000. — С. 56-57.

**Хрущ В. О.**

*Хмельницький національний університет,  
молодший науковий співробітник НДЧ,  
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ**

Інтеграційні процеси, що проходять в Україні з метою входження її до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави та бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя та створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні широкого кола інтересів.

Соціальна відповідальність – це новий рівень розвитку суспільства, нова стратегія та концепція, яка інтегрує у собі національну стратегію, загальні людські цінності та етичну поведінку бізнес-організацій, споживачів, працівників, органів влади, інститутів громадянського суспільства, науково-дослідницьких установ та вищих навчальних закладів.

У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній по всьому світу. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів СББ і заходів зі стимулювання бізнесу до соціально відповідальної діяльності.

Як засвідчує зарубіжний досвід, ефективне управління системою корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що обумовлюється реалізацією стратегії КСВ дозволяє підвищити результативність діяльності суб'єктів господарювання.

Корпоративну соціальну відповідальність бізнесу в українському форматі можна визнати як таку, що реалізується на таких трьох основних рівнях:

1) дотримання законних зобов'язань перед державою та суспільством (сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників і споживачів, екологічні норми) і галузевих стандартів;



2) мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство і управління ризиками (наприклад, порушення прав людини або забруднення навколишнього середовища);

3) посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (наприклад, створення робочих місць, соціальний і економічний розвиток, вирішення конфліктів).

Для ефективної реалізації стратегії корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідно:

- забезпечити створення постійно діючого органу у компетенції якого входив би моніторинг та аналіз існуючого стану корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні і сприяння її подальшому розвитку;

- забезпечити створення регіональних консультативних рад із реалізації Національної стратегії корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, або надання цих повноважень уже існуючим місцевим керівним органам;

- розробити Національну стратегію розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні;

- створити систему преференцій для суб'єктів господарювання, які запроваджують політику корпоративної соціальної відповідальності та реалізують соціально важливі програми і проекти;

- сприяти підвищенню якості корпоративного управління та поширенню стратегії корпоративної соціальної відповідальності на українських підприємствах включаючи підприємства державної форми власності;

- створити єдиний портал корпоративної соціальної відповідальності для забезпечення обізнаності щодо особливостей реалізації Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні та створення можливості долучитись у процеси реалізації будь-яких бізнесових структур.

Опираючись на надбання сучасного етапу розвитку світової економічної думки, в межах якого концептуально і практично було доведено позитивний вплив концепції корпоративної соціальної відповідальності на діяльність суб'єктів господарювання, зазначимо, що зацікавлені сторони розуміють рівень відповідальності перед суспільством і визнають соціально-відповідальні дії у якості рушійних сил на шляху до сталого функціонування компаній та розвитку бізнесу в цілому.

**Чуняк О. В.**

*Хмельницький національний університет,  
аспірантка кафедри фінансів та банківської справи*

## **ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

Управління фінансовими ресурсами є основним із завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки їх структура і вартість значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому.

До основних складових управління фінансовими ресурсами підприємства відносять управління власним капіталом, залученими коштами, а також управління структурою капіталу та визначення оптимальної його структури, яка б мінімізувала СЗБК і максимізувала ринкову вартість підприємства.

Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання видом ресурсів. Значущість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлюється здатністю фінансових ресурсів швидко трансформуватися у матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні та інші види ресурсів.

Фінансові ресурси створюють за рахунок різних джерел, серед яких є власні, позичені і залучені.

Власні джерела: статутний капітал, прибуток, амортизація, резервний капітал, додатковий капітал, мобілізація внутрішніх активів, доходи від реалізації основних засобів.

Позичкові джерела: банківські кредити (довго - і короткотермінові), комерційні кредити, облігаційні позики, фінансовий лізинг, франчайзинг, форфейтинг, цільовий державний кредит, спрямований на конкретний вид інвестування, кредиторська заборгованість.

Залучені джерела: додаткова емісія акцій, внески сторонніх вітчизняних та зарубіжних інвесторів (грант, безповоротна фінансова допомога).

Слід відмітити, що сьогодні українські підприємства як правило обмежені у виборі фінансових ресурсів через їх недоступність, при цьому власних джерел коштів виявляється недостатньо і використовуються вони не завжди ефективно. Однією із найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства є недостатня ефективність організації управління їх фінансовими

ресурсами. У свою чергу, окреслена проблема зумовлює наявність в економіці України значної кількості збиткових, малорентабельних чи неплатоспроможних суб'єктів господарювання.

Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств має включати такі етапи:

- виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління фінансовими ресурсами підприємств, що повинна бути вирішена на базі використання минулого досвіду та наявних даних;

- прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;

- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також врахування його результатів у процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

При створенні фінансових ресурсів найчастіше використовують такі типи стратегій :

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової бази.

2. Об'єднання фінансових ресурсів фірм для реалізації певних проектів на ринках.

3. Залучення всіх можливих джерел фінансування для формування та реалізації інноваційних програм підприємств.

4. Залучення донорських коштів великих фірм.

5. Перехресне фінансування [1].

Система управління фінансовими ресурсами складається з таких основних етапів: 1) визначення проблеми; 2) звернення до досвіду менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами; 3) визначення альтернативних рішень; 4) прийняття управлінського рішення; 5) його реалізація; 6) оцінка результатів реалізації рішень [2].

Отже, управління фінансовими ресурсами є циклічним процесом і тому потребує постійного вдосконалення для покращення результатів.

### **Література:**

1. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств / Т. В. Безбородова // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 21-23.

2. Вінц Ю. О. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю. О. Вінц // Держава та регіони. – 2007. - № 38. - С. 24-31.

**Шостак Л. В.**

*Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки,  
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства, кандидат  
економічних наук, доцент*

**Слободянюк О. В.**

*Одеський інститут фінансів Українського державного університету  
фінансів та міжнародної торгівлі, завідувач кафедри фінансів,  
грошового обігу і кредиту, кандидат економічних наук, доцент*

## **ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОПЕРАТОРІВ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ**

Проблема підвищення потенціалу конкурентоспроможності підприємств сфери телекомунікацій, формування та реалізації конкурентних переваг оператора зв'язку України набуває все більшої актуальності. Відомим є той факт, що поряд із зовнішніми чинниками, що мають значний вплив на рівень потенціалу конкурентоспроможності підприємств, необхідно відмітити і значний вплив внутрішніх факторів. Тому застосування нового механізму формування інноваційного потенціалу, що базуватиметься на відповідності цілей інноваційної стратегії розвитку підприємства до рівня наявного інноваційного потенціалу дозволить провадити ефективну діяльність та мати міцні конкурентні позиції на ринку.

Інноваційний потенціал оператора сфери телекомунікацій є необхідною умовою його функціонування і являє собою сукупність засобів, необхідних для вирішення певних виробничих проблем та пошук необхідних резервів до здійснення інноваційної діяльності.

В економічній літературі виокремлюють різні підходи визначення інноваційного потенціалу (від загальнотеоретичних до галузевих). Проте вони не враховують специфічні особливості сфери надання послуг зв'язку. На нашу думку, найбільш чітко наближеним до сфери телекомунікацій є науково-методичний підхід діагностики інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, який розроблено Князевою О.А. [1, с. 22]. Однак, послуги поштового зв'язку значно відрізняються від інфокомунікаційних послуг і відповідно даний підхід може використовуватись як теоретичне підґрунтя для формування науково-методичного підходу визначення інноваційного потенціалу операторів так званого електровз'язку.

Вважаємо, що для формування інноваційного потенціалу операторів телекомунікаційного ринку необхідно цей процес розподілити за напрямками:

- визначення фінансових показників діяльності оператора (показники, доходності ліквідності фінансової стійкості, показники ділової активності тощо);

- сегментація споживачів (клієнтів). Оскільки, кінцевий результат діяльності підприємства зв'язку напряму залежить від ефективності контакту оператора та споживача, то відповідно дослідження варто проводити на основі розрахунку показників маркетингу та якості надання послуг;

- показники інноваційної діяльності. Варто оцінити інноваційні процеси на підприємствах, розробка нових послуг, оцінка ефективності функціонування наявних ресурсів, технічне забезпечення, інформаційне забезпечення, необхідність інноваційного розвитку;

- персонал. Постає необхідність оцінки людського капіталу підприємства, інформаційні системи, які використовуються працівниками для надання послуг, витрати на навчання та перепідготовку персоналу.

Аналіз інноваційної складової більшості вітчизняних операторів телекомунікаційного ринку свідчить про необхідність постійного впровадження інноваційних послуг. Основними причинами недостатньо високого інноваційного розвитку операторів сфери телекомунікацій є наступні:

1) низький рівень власних фінансових ресурсів, направлених на розвиток інноваційної діяльності;

2) недостатність державного фінансування інноваційного розвитку;

3) відсутність мотивації вітчизняних підприємств до впровадження науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

4) послаблення взаємозв'язків науки та виробництва;

5) низька активність іноземних інвесторів через нестабільність економічної та політичної ситуації в державі;

6) низький рівень оновлення основних засобів операторів телекомунікаційної сфери;

Вчасне та ефективне впровадження інновацій операторів вітчизняного телекомунікаційного ринку дасть змогу:

- підвищити рівень інноваційного потенціалу;

- утримувати високі конкурентні позиції на вітчизняному та світовому телекомунікаційному ринку;

- рівень вітчизняного телекомунікаційного ринку буде характеризуватись не лише позитивними тенденціями розвитку, а й високим рівнем інноваційної активності;

- підвищити стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та сфери телекомунікацій виняткову роль в умовах відкритості національних ринків відіграє державне регулювання галузі,

- міжнародний досвід регулювання ринку телекомунікацій свідчить про варіативність моделей регулювання з огляду рівня економічного розвитку країни, традицій в регуляторній політиці, ступеню відкритості бізнес-середовища для компаній-нерезидентів.

### **Література:**

1. Князева, О. А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О.А. Князева; Одеський національний політехнічний університет. – Одеса, 2009. – 31 с. : іл., табл.

## **14. МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

*Антоненко І. Я.*

*Київський національний торговельно-економічний університет,  
професор кафедри готельно-ресторанного бізнесу,  
доктор економічних наук, професор*

*Охріменко А. Г.*

*Київський національний торговельно-економічний університет,  
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Одним із шляхів забезпечення збалансованого природокористування є екологізація туристичної індустрії.

Екологізація туризму передбачає ощадливе використання рекреаційно-туристичних ресурсів під час діяльності туристичних організаторів та при безпосередньому відпочинку – самими туристами. Зокрема, за оцінками Програми Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища (UNEP - United Nations Environment Programme) один середньостатистичний турист створює за день близько 1 кг твердих відходів [1]. Основна мета екологізації полягає у зведенні до мінімуму негативного впливу туристичної діяльності на процеси кругообігу речовини і енергії в природі, зменшення рекреаційного навантаження на туристичні об'єкти [2].

Формами екологізації туризму на державному рівні є цільові управлінські заходи прямого та непрямого впливу, спрямовані на зменшення рівня виснаження рекреаційно-туристичних ресурсів. Серед форм екологізації туризму в приватному секторі виділяють процеси спрямовані на екологізацію технологій обслуговування туристів, які передбачають зменшення сировино-, водо-, енергоємності туристичного продукту, впровадження замкнених технологічних циклів. На світовому рівні цей рух очолює „Міжнародна ініціатива готелів з питань оточуючого середовища” (IHEI - The International Hotels Environment Initiative) з центром у Лондоні, яка представлена 11200 готелями у 111 країнах. Вона орієнтує своїх членів на ведення бізнесу більш екологічними та соціально відповідальними способами.

Екологічні питання повинні бути інтегрованими в економічну сферу туристичної діяльності, тобто вимагається розробити такі економічні важелі, які б дозволяли „повернути” назад взяте у природи з урахуванням специфіки функціонування туристичної галузі. З цією метою необхідно:

- розробити і реалізувати в Україні головні принципи розвитку туристичної галузі на основі „Всеєвропейської стратегії збереження біологічного і ландшафтного різномайття”. Відповідно до цієї стратегії, туризм, як ресурсоспоживаюча галузь економіки, повинен мати більш високу якісну основу для своєї життєдіяльності;

- удосконалити на державному рівні механізм проведення екологічної політики в житті, взагалі, і в туризмі, зокрема, закінчивши при цьому розробку нормативно-правової бази природоохоронної діяльності;

- підняти рівень науково-методичного забезпечення по здійсненню екологізації туристичної діяльності;

- забезпечити якісно новий рівень підготовки фахівців для сфери туризму, особливо спеціалістів з екологічного менеджменту;

- вдосконалити, розширити і зміцнити систему екологічного моніторингу на базі існуючої мережі спостережень за станом компонентів природного середовища. Принциповою при цьому повинна бути позиція стосовно виробки єдиної методики спостережень і обробки інформації, яка проводиться різними відомствами і організаціями;

- відпрацювати чітку систему екологічної освіти і виховання населення нашої держави і, в першу чергу, туристів. Для цього необхідно розробити новий моральний кодекс природокористування, опираючись на ідеї природоцентризму (екоцентризму) і коеволюції [1].

Визначені напрями сформують систему еколого-економічної безпеки туристичної індустрії, яка на рівні кожної складової характеризуватиметься індикаторами фінансового, кадрового, інтелектуального, технічного, інформаційного забезпечення, формуючи базу даних для проведення комплексної екологізації галузі. Індикатори безпеки визначають внутрішньо контрольовані параметри певного об'єкту (підприємства, дестинації, галузі), дають можливість розробити прогностичні сценарії розвитку, провести порівняльні дослідження для виявлення ключових чинників успіху – конкурентних переваг. Саме за рахунок формування конкурентних переваг досягається оптимальний рівень еколого-економічної безпеки бізнесу.



### **Література:**

1. Яковенко Е.В. Сущность и типы инноваций в сфере туризма / Е.В. Яковенко // Проблемы материальной культуры.- № 5, 2013.- С.102-105.

2. Падун М.М. Проблеми екологізації в туризмі.- Режим доступу: <http://www.ecologylife.ru/tyrizm-2002.html>

**Вальков О. Б.**

*Хмельницький національний університет,  
старший викладач кафедри АСМЕ*

## **ПРОВЕДЕННЯ ВСТУПНОЇ КОМПАНІЇ, ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

В умовах економічної нестабільності, економічна безпека вищого навчального закладу(ВНЗ), набуває найважливішого значення для успішного функціонування. Враховуючи систему фінансування ВНЗ в Україні, як для приватних навчальних закладів, так і для ВНЗ державної форми власності, головним фактором впливу на економічну безпеку є контингент студентів. В даному напрямку можна виділити два основних напрямки можливих дій. По-перше збереження контингенту студентів на всіх курсах навчання. По-друге максимально можливий набір абітурієнтів, в межах ліцензованого обсягу, як на місця що фінансуються за рахунок державного бюджету, так і на місця, що фінансуються за рахунок фізичних та юридичних осіб. Таким чином можна стверджувати що успішне проведення вступної компанії є одним з основних чинників економічної безпеки ВНЗ. Існуючі дослідження в цьому напрямку роботи ВНЗ передбачають економічні важелі, підвищення якості освіти, маркетингові заходи [1, 2]. Але слід відзначити, що в цих роботах ігнорується такий елемент, як профорієнтаційна робота серед потенційних абітурієнтів, хоча можна стверджувати, що ця робота є головним фактором, який впливає на ефективність проведення вступної компанії і показники роботи приймальної комісії (ПК) ВНЗ. ПКВНЗ. Пропонується наступна класифікація профорієнтаційної роботи за рівнем активності навчального закладу та його підрозділів:

Пасивна профорієнтаційна робота — являє собою надання інформації про ВНЗ тим зацікавленим особам, які самостійно звернулися за інформацією до працівників ПКВНЗ. Такий вид роботи є найменш трудомістким і найменш витратним, але може бути

використаний лише тими навчальними закладами, які є найбільш популярними серед населення, найбільш відомими в Україні. Переферійні та маловідомі заклади, використовуючи цей метод, ризикують отримати низький результат формування контингенту;

Активна профорієнтаційна робота — передбачає максимальне охоплення потенційних абітурієнтів інформацією про даний ВНЗ. Сюди можна віднести проведення Днів відкритих дверей, відвідування випускних класів у школах, участь в ярмарках професій, заходах що постійно проводяться відділами освіти, реклама в засобах масової інформації, особливо тих, що охоплюють широку аудиторію. Така робота є більш витратною, крім того вимагає відповідної підготовки, як інформаційних матеріалів так і персоналу, що проводить цю роботу. Така робота збільшує результативність завдяки масовому охопленню потенційних клієнтів.

Агресивна профорієнтаційна робота — передбачає наполегливе переконання абітурієнтів в необхідності обрати саме цей навчальний заклад, або саме цей напрям підготовки. Включає персональне звернення до абітурієнтів, використання елементів психологічного тиску, звернення до батьків абітурієнтів з метою їх впливу на майбутнього студента. Цей вид роботи передбачає високий рівень підготовки персоналу, особливо в розрізі вміння спілкуватися, вміння наполегливо нав'язувати свою думку, оперативно і ефективно шукати аргументи і контраргументи. Цей вид роботи стає доцільним завдяки наявності в абітурієнта можливості подавати документи в декілька ВНЗ на декілька напрямків підготовки. Як показали спостереження — переважна частина абітурієнтів не мають чітко визначеного рішення де вони мають бажання навчатися навчатися, сумніваються, шукають кращий варіант. Агресивна робота дає можливість переконати таких абітурієнтів, що найкращий вибір саме цей ВНЗ. Крім того, такий вид роботи включає в себе елементи інформаційної конкурентної боротьби. Провівши аналіз слабких сторін ВНЗ-конкурентів можна загострювати увагу на ці проблеми, як в спілкуванні з потенційними абітурієнтами, так і розповсюджувати цю інформацію через засоби масової інформації або за допомогою засобів Інтернету.

Статистичні дані по всіх видах профорієнтаційної роботи є вихідними даними для побудови економічної моделі, що інтегрує елементи цієї роботи і розкриває їх вплив на показник набору студентів та дає можливість ефективно керувати процесом формування контингенту студентів.

### **Література:**

1. Оболенська Т.Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг: дис. д-ра екон. наук: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Т.Є. Оболенська // Київський національний економічний ун-т. — К., 2002. — 367с.

2. Огаренко Т.Ю. Концепція моделювання динаміки попиту на послуги вищих навчальних закладів // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=350>

#### ***Кальченко О. М.***

*Чернігівський національний технологічний університет,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
кандидат економічних наук, доцент*

#### ***Шишкіна О. В.***

*Чернігівський національний технологічний університет,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
кандидат економічних наук, доцент*

### **ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ**

У сучасних умовах господарювання фінансова безпека підприємства є однією з найважливіших функціональних складових економічної безпеки. При наданні характеристики поняттю «фінансова безпека» більшість науковців роблять акцент на те, що рівень фінансової безпеки визначається стабільністю фінансового стану підприємства, його стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз. Так, Бланк І.О. вважає що «фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді» [1].

Горячева К.С. зазначає, що «фінансова безпека – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи

підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів» [2].

Узагальнюючи наукові доробки в галузі фінансової безпеки, зазначимо, що одним із головних інструментів оцінки та управління рівнем фінансової безпеки підприємства є проведення діагностики його фінансового стану за визначеною системою фінансових показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. При цьому, для достовірної та повної оцінки фінансової безпеки підприємства вихідна сукупність показників повинна комплексно характеризувати його фінансовий стан, а також враховувати загрози і можливості зовнішнього і внутрішнього середовища, сфери і види діяльності, форму власності, галузеві особливості, специфіку функціонування тощо. Тому, діагностика рівня фінансової безпеки повинна ґрунтуватись на основних напрямках аналізу фінансового стану підприємства, які передбачають оцінку: майнового стану та джерел фінансування, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, грошових потоків (cash-flow) [3], рентабельності, ділової активності тощо.

На наш погляд фінансова безпека являє собою такий фінансовий стан підприємства, який дозволяє забезпечити: *фінансову гнучкість* – здатність змінювати обсяги та структуру фінансування підприємства з урахуванням поточних потреб та вимог під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів; *фінансову стійкість* – здатність забезпечувати достатній обсяг власного капіталу, необхідний рівень прибутковості та рентабельності підприємства; *фінансову рівновагу* – здатність забезпечувати оптимальне поєднання ризику та доходності для стійкого розвитку підприємства.

Таким чином, основними загрозами фінансовій безпеці підприємства є загрози його фінансовому стану, найбільш вагомими з яких є: втрата ліквідності та платоспроможності підприємства; втрата фінансової стійкості; зниження ефективності діяльності (рентабельності).

У даному контексті можна виділити основні завдання забезпечення фінансової безпеки підприємства, такі як: забезпечення фінансової стійкості підприємства, стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз; забезпечення достатнього обсягу та збалансованості фінансових ресурсів підприємства для стійкого розширеного відтворення; забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі; забезпечення оптимальної структури джерел фінансування підприємства; забезпечення

оптимальної структури та ефективного використання активів підприємства.

### **Література:**

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Из-во: Омега-Л, 2013. – 776 с.
2. Горячева К.С. Финансовая безопасность предприятия, сущность и место в системе экономической безопасности / К.С. Горячева // Экономист. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
3. Кальченко О.М. Роль cash-менеджменту в управлінні підприємствами / О.М. Кальченко, О.В. Шишкіна, М.В. Дубина // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-економічна стратегія розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: аспекти сталості та безпеки», (м.Чернігів, 5-6 листопада 2014 р.). У 2-х частинах. Частина 2. – Чернігів: ЧНТУ, 2014. – С. 51-53.

#### ***Матвієнко О. О.***

*Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»,  
аспірантка кафедри економіки та маркетингу*

#### ***Філіпковська Л. О.***

*Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»,  
доцент кафедри економіки та маркетингу, кандидат технічних наук,  
доцент*

## **КОГНІТИВНЕ ПОДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Загрози зовнішнього середовища та нестабільність внутрішньої ситуації підприємств авіаційного транспорту України в умовах поглиблення конкуренції та активізації міжнародного бізнесу обумовлюють актуальність реалізації економічної безпеки таких підприємств. Виникає потреба пошуку підходу до отримання необхідних знань дослідження станів авіатранспортних підприємств з метою прийняття рішень щодо управління економічною безпекою їхньої діяльності.

Для реалізації запропонованого когнітивного підходу розглянуто методичний інструментарій і комп'ютерне моделювання обробки економічних даних, що характеризують стан підприємства.

Застосування когнітивної технології, що описана в роботі [1], передбачає етапи із використанням певних методів аналізу даних. На першому етапі виконується когнітивна (пізнавально-цільова) структуризація знань про досліджуваний об'єкт і зовнішнє для нього середовище. Виконується побудова проблемного поля досліджуваного об'єкта. Другий етап – попереднього аналізу показників діяльності підприємства. Інструментами дослідження служать кореляційний та кластерний аналіз. Третій етап – побудова когнітивної моделі – формалізація знань за допомогою структурно-аналітичного методу розпізнавання образів. На четвертому етапі розробляється стратегія управління ситуацією навколо об'єкта дослідження.

На етапі побудови когнітивної моделі в роботі застосовується структурно-аналітичний метод розпізнавання образів. Представлена математична модель оцінювання стану підприємства не у вигляді системи формул, а в структурному виді (дерево рішень). Базовою концепцією отримання рішення є когнітивна.

Вхідна інформація представлена навчальною вибіркою у формі таблиці експериментальних даних  $T_{m,n,s}$ , де  $m$  – число об'єктів навчальної вибірки,  $n$  – число різнотипних ознак,  $s$  – число класів. Рядки таблиці – реалізації в багатомірному просторі різнотипних ознак. Інформація про приналежність будь-якого об'єкта з навчальної вибірки до певного класу (образу) формується у вигляді вектора вказівок учителя  $Y = \{ \omega_k \}$ ,  $k = 1, s$ .

Бінарне дерево рішень (або правило класифікації) являє собою ієрархічну структуру, де у вузлах перебувають термінальні поділяючі функції (нерівності або рівності), а у вершинах знаходяться номери класів (виробничі ситуації підприємства). Ліва гілка дерева ототожнюється з дійсним твердженням про відділення класу, а права – з помилковим.

Структурно-аналітична модель розпізнавання образів – сукупність множин [2]:

$$\{ X_n, Y, F, B, L, W \},$$

де  $X_n$  – простір ознак;  $Y$  – множина елементів алфавіту розпізнаваних класів;  $F: X_n \rightarrow F(X)$  – відношення замикавання  $X_n$ , яке постулює структуру даних і визначальний елемент структури правила класифікації у формі властивості-предиката;  $B: F \rightarrow \{0,1\}$  – відображення на булеву алгебру;  $L: \langle F, B \rangle \rightarrow Y$  – правило класифікації;  $W$  – величина витрат на систему розпізнавання.

За результатами попереднього етапу діагностування економічної безпеки авіатранспортного підприємства визначено набір інформативних техніко-економічних показників, що характеризують

стани підприємства. На їх основі були сформульовані вказівки вчителя для побудови дерева рішень (граф). Представлено когнітивну модель станів підприємства. Виконано класифікацію нового стану авіаперевізника та розроблено стратегію його управління.

Таким чином, застосовано когнітивний підхід, що є найбільш адекватним інструментом для формального представлення причинно-наслідкових залежностей емпіричних даних.

### **Література:**

1. Філіпковська Л.О. Концептуальні засади когнітивного моделювання адаптивності підприємства / Філіпковська Л.О., Матвієнко О.О. // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем / Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т.С. Клебановой. – Бердянск: Издатель Ткачук А.В., 2015. – с. 281 – 298.

2. Філіпковська Л. О. Формування первинних знань про стани авіатранспортного підприємства для діагностування його економічної безпеки / Філіпковська Л. О., Матвієнко О. О., Нікітенко С. В. // Бізнес Інформ. – Харків: ВД «Інжек». – 2015. – № 5 (448) – с. 165 – 172.

***Hulko L. G.***

*Khmelnytskyi national university,  
associated professor of finance and banking department,  
PhD in economy, associated professor*

## **THE ESSENCE OF “DIRTY” MONEY AND PECULIARITIES OF THEIR LEGALIZATION**

The term “money laundering”, as well as “dirty money”, are widely used today both in common and legal practice. These terms were firstly used in USA in 1920<sup>th</sup> as slang phrases of Chicago gangsters at “dry law” times. Today we can find many definitions of this term, but laundering is always derivative crime, and the primary is a process, which causes receiving of “dirty money”. Currently there is no monosemantic interpretation of “dirty money” essence. So in order to understand its meaning it is necessary to analyze this phenomenon from scientific and historical point of view. Interpretations of this term by different authors is shown in table 1.

Table 1

**Scientific approaches to “dirty money laundering” essence definition**

Author	Term and its interpretation
First interpretation, made by USA law enforcement	“dirty money” are money earned in crime way; “money laundering” – complex of measures aimed at hiding real sources of their origin and providing them legal origin features
Wien conference “Combating illegal narcotics and psychotropic substances circulation”	crime incomes legalization (“laundering”) – conversion or transfer of property, which was received owing to any crime in order to hide the illegal source of property and elude the responsibility for crime activity
Cotke K.	“dirty money” are money received as a result of tax evasion, because if money are “clear” there is no reason to hide them from taxation
Bazylyuk A.	“money laundering” – form of illegally received money conversation and cash legalization for providing their legal origin
USA Crime Code	“money laundering” – crime, made by everybody, who is conscious of fact, that property, enrolled into finance contract, is illegal activity income, aimed at: <ul style="list-style-type: none"> <li>- realization of finance contract which includes alike incomes in order to support illegal activity;</li> <li>- conscious finance contract realization intending to hide the place, source and owner of illegal incomes;</li> <li>- keeping finance activity with evasion of income reporting obligation.</li> </ul>
The law of Ukraine “About prevention and combating illegal incomes legalization (laundering), financing terrorism and mass weapon proliferation”	illegal incomes legalization (laundering) – any types of activity, related to finance operation realization, or operating with assets, received owing to crime, activities aimed at hiding or cover-up the illegal origin of these assets, rights for such assets, sources of their origin, location, displacement, form transfer, as well as acquisition, possession or using assets, which were received owing to crime

Illegal incomes realization is a complicated process, which includes a wide number of different operations, realized with plenty of continually improved methods. Having analyzed a large amount of previous research



we can figure out several models of crime income legalization (“laundering”):

- two-stage model: entering of “dirty money” into financial system; implementation of legalized capital into money circulation;

- three-stage model: cash receiving, consolidation and placement; conservation; repatriation or integration “laundered” money into legal organizations;

- four-stage model: placing money into national financial system; transfer money abroad; money circulation in other countries’ bank systems; returning money into the country.

The separation into stages in described money “laundering” models is conditional because it depends on specific money legalization schemes. So these stages cannot always be seen in practice. In further research it is advisable to use the three-stage money legalization scheme, approved by FATF, which is the most widely spread and includes three stages of the whole legalization process: placement, layering and integration.

### **References**

1. Baranovskiy O.I. «vidmyvannia» hroshei: sutnist ta shliakhy zapobihannia. / O.I. Baranovskiy. – Kh. : Vyd-vo «Fort», 2003. – 472 s.

2. Yehorycheva S. B. Orhanizatsiia finansovoho monitorynhu v banku navch. posib. / S.B. Yehorycheva. – K.: Tsentр uchbovoi literatury, 2014. – 292 s.

3. Ofitsiyniy sait FATF : [Elektronnyi resurs] : [Rezhym dostupu] : <http://www.fatf-gafi.org>

*Ваганова Л.В.*

*Хмельницький інститут МАУП,*

*доцент кафедри економіки та управління, кандидат економічних наук*

### **АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФЕНОМЕНУ МІЖМЕРЕЖЕВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Сучасні бізнес-структури все частіше починають змінювати свою ділову мету, орієнтуючись на форми і способи розширення ринків збуту та відмови від одноосібної діяльності, що підсилює факт наявності між ними неформальних утворень.

Вагомий внесок у розуміння феномену міжфірмових мереж взаємодії було здійснено на теренах маркетингових досліджень. У середині 1970-х років група вчених із Європи заснувала міжнародне

товариство Industrial Marketing and Purchasing Group, яке об'єднало впливових вчених та викладачів, що займалися побудовою клієнтоорієнтованої управлінської моделі на основі мережі взаємовідносин.

Основоположниками підходу, згідно якого мережеві структури вперше було визнано як організаційне рішення, вважаються Р. Майлз і Ч. Сноу (80-ті роки ХХ століття). Особливість мережевих структур автори [1] вбачали в тому, що такі структури формуються на нестабільних глобальних ринках і є тимчасовими утвореннями, що координують свою діяльність на основі довіри та обміну інформацією. Крім того науковці відзначали, що в управлінні мережевими структурами переважають ринкові механізми, на основі яких використовуються колективні активи різних суб'єктів, що обслуговують різні ділянки ланцюга створення споживчої цінності.

Мережевий підхід [2-5] розширює можливості маркетингу взаємин з позиції досягнення синергетичного ефекту від активності бізнес-структур. Ділові відносини у підприємницькій мережі можуть розглядатися в різних ракурсах: взаємозв'язки організацій, технологій та інших економічних явищ; співпраці, партнерства і взаємної підтримки; взаємної обумовленості та впливу суб'єктів господарювання один на одного, на мережу в цілому та економічні системи верхніх рівнів; форми впливу на об'єкти управління, зміни їх станів і досягнення загальних і приватних цілей; обмінного процесу.

Сутність кластерного підходу полягає в тому, що на основі наявних знань формується інституційна інфраструктура, забезпечує економічне зростання [6]. Очевидна значимість інвестиційної діяльності її учасників, яка стимулює до розвитку ринкових інститутів і появи нових підприємств.

Концептуально новим є теоретико-ігровий підхід, який дозволяє передбачити, що рішення кожного учасника в будь-якій галузі впливають на решту учасників та їх рішення. Кожне підприємство повинно оцінити ланцюг реакцій та визначити шлях для оптимального прийняття рішень. Більш того, різні гравці в межах однієї галузі можуть взаємодіяти таким чином, що економічні результати кожного тільки підсиляться. На цих постулатах і будується аналіз мережі підприємств.

На думку М. Шерешеві [7], існує два підходи до пояснення феномену міжмережевих організацій: економіко-теоретичний і управлінський. Різниця між ними полягає у тому, що інтереси спеціалістів з управління зводяться до детальнішого опису феномену мережевої організації з позиції зміни процесів, структур, меж, нових

правил управління. Для управлінців важливим є сам принцип мережевої взаємодії незалежно від того чи це є управління внутрішньофірмовою мережею, франчайзинговою чи віртуальною мережею організацій.

Економіко-теоретичний підхід акцентує увагу на порівнянній ефективності та результативності різних способів координації, конкурентних перевагах та рентах, що отримують учасники. В економічній теорії мають значення такі проблеми як співставлення категорій інтеграції та дезінтеграції, виділення «чистих» типів мереж та їх різновидів, можливість порівняння різних альтернатив у термінах витрат тощо.

У більшості наукових працях міжфірмові мережі розглядаються на міждисциплінарній основі, що сприяє виділенню загальних рис і проблем, а також досягнення консенсусу у питаннях, які породжує мережевий спосіб організації, але при цьому зберігається необхідність вибору кожним тієї теоретичної платформи, яка буде взята за основу.

#### **Література.**

1. Milles R., Snow C.C., Mathews J.A., Coleman H.J. Organizing in the knowledge area: anticipating the cellular form *Academy of Management Executive* 1997, P. 673-692.
2. Ахматова Л.С. Кластерный подход в развитии региональной экономики / Л.С. Ахматова, Ш.Х. Алиев // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – №1. – С. 196–199.
3. Клементс С. Аутсорсинг бизнес–процессов. Советы финансового директора / С. Клементс, М. Доннеллан, Ц. Рид. – М. : Вершина, 2006. – 416 с.
4. Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес–процессов. Проблемы и решения / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа. – 2008. – 208 с.
5. Lin B.W. Original equipment manufacturers (OEM) manufacturing strategy for network innovation agility: the case of Taiwanese manufacturing networks / B.W. Lin // *Int. J. Of Production Research*. – 2004. – Vol. 42, №. 5. – pp. 943–957.
6. Asheim B. Location, agglomeration and innovations: towards regional innovation systems in Norway / B. Asheim , A. Isaksen // *European planning studies*. – 1997. – N 3. Vol. 5. – P. 299–330.
7. Шерешева М.Ю. Межфирменные / М. Ю. Шерешева. М.: ТЕИС, 2012-426 с.

*Шпак Ю.Б.*

*Уманський національний університет садівництва,  
аспірантка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної  
діяльності та логістики*

## **СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ**

В умовах посилення інтеграційних процесів в сільському господарстві України категорія конкурентоспроможності аграрних підприємств набуває глобального характеру. Лише конкурентоспроможні підприємства можуть виробляти стандартизовану продукцію та реалізувати її не тільки на внутрішньому, а й на світових ринках, використовувати переваги міжнародного співробітництва в аграрній сфері.

Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна визначити як сукупність його можливостей та резервів виробляти та реалізувати на ринку якісну сільськогосподарську продукцію, забезпечувати ефективне використання ресурсного потенціалу, використовувати переваги спеціалізації та диверсифікації виробництва, залучати інновації в організації та управлінні. Але конкурентоспроможність може бути виявлена тільки шляхом порівняння даних сільськогосподарських підприємств, а також тієї або іншої галузі у межах регіону, країни, світового ринку. Саме тому поняття конкурентоспроможності є відносним, конкурентоспроможне аграрне підприємство у масштабах регіону може бути неконкурентоспроможним у світовому масштабі. Іншою важливою рисою конкурентоспроможності є її часова детермінованість; вона залежить від стану та динаміки ринку, змін ринкової кон'юнктури.

Поняття «конкурентоспроможність» органічно притаманні структурованість та багаторівневість, що виявляється в існуванні взаємопов'язаних та взаємообумовлених рівнів конкурентоспроможності: товару, підприємства, галузі, національної економіки [1].

В останні роки аграрна сфера пережила складний трансформаційний процес, який пов'язаний з реорганізацією діючих сільськогосподарських підприємств [2]. Як наслідок утворилася велика кількість надвеликих та малих аграрних підприємств. Слід також

зазначити, що з відкриттям кордонів на вітчизняному ринку почали з'являтися дешеві неякісні продукти харчування іноземних виробників.

Стратегія диверсифікації – це освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й поширення підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності сфери. Вказана стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість підприємства у майбутньому, але вона є найбільш ризикованою та потребує значних витрат.

Використовувати диверсифікацією аграрні підприємства змушені через ряд причин, а саме: прагнення зменшити або розподілити ризик, бажання вийти з ринків, де спостерігається стагнація, та отримати фінансові вигоди від роботи в нових областях.

При використанні стратегії диверсифікації для оптимізації конкурентних переваг аграрних підприємств потрібно оптимізувати структуру виробництва, оскільки вона передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства.

З метою підтримки конкурентних переваг нині сільськогосподарські підприємства залучають декілька видів стратегії диверсифікації (рис 1).



**Рис. 1. Основні стратегії диверсифікації з метою підтримки конкурентних переваг**

Стратегія концентрованої диверсифікації базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів. При цьому існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає, виходячи з тих можливостей, що є на ринку, наявних інноваційних технологій або ж інших сильних сторін функціонування фірми.

Стратегія горизонтальної диверсифікації припускає пошук можливостей економічного росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції. Це потребує нових технологій, які відмінні від

наявних на даний час. За даної стратегії фірма повинна орієнтуватися на виробництво таких технологічно не зв'язаних продуктів, які б використовували вже існуючі можливості сільськогосподарського підприємства, тому що новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, за своїми якостями він має бути супутнім до продуктів, що вже виробляються.

Стратегія конгломеративної диверсифікації полягає в тому, що фірма розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних товарів, що реалізуються на нових ринках. Вона є однією з найскладніших для реалізації стратегій розвитку. Найчастіше вказана стратегія реалізується шляхом придбання підприємств, а не створенням нових потужностей для роботи на неосвоєному ринку [3].

Отже, стратегічними цілями вдосконалення механізму формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств за рахунок стратегії диверсифікації повинні бути: орієнтація на високий рівень прибутку і рентабельності, підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, ефективне управління грошовими потоками, орієнтація на формування ланцюгів вартості.

Саме тому при даній ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках доцільно використовувати стратегію диверсифікації, яка допомагає отримати оптимальні результати в найкоротші терміни, оскільки є основним чинником розвитку конкуренції, зниження диверсифікованих ризиків, підвищення стабільності підприємницької діяльності та повнішого задоволення потреб цільових споживачів.

### Література

1. Гохберг О. Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико–методологічні основи аналізу/О.Ю. Гохберг //Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–57.
2. Гудзь О.Є. Сучасний вимір конкурентоспроможності аграрної сфери: виклики та перспективи // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України/Серія „Економіка, аграрний менеджмент та бізнес/Редкол.: Д.О. Мельничук (відп.ред.), Степасюк О.С. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. – Вип. 154 Частина 2 – 342 с. – С. 81 – 87.
3. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми:[монографія]/ М.Й.Малік, О.А. Нужна. — К.: Інститут аграрної економіки, 2007. — 270 с.

*Горшков М.А.*  
*Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,*  
*асистент кафедри менеджменту*  
*та адміністрування*

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ РЕСУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

Актуальність питання відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки не зменшується з часом. Навпаки, до основних видів ресурсів – природних, трудових, матеріальних додаються фінансові (інвестиційні) та інформаційні, розвиток яких активно впливає на розвиток сільськогосподарських підприємств та територій, сільських громад та продовольчої безпеки країни. Кожен з видів ресурсів потрібно оцінювати та прогнозувати їх розвиток. Саме це обумовлює дослідження існуючих та розробку нових методів оцінки відтворення ресурсного потенціалу.

Одним з методів оцінки відтворення є використання системи оперативної оцінки еколого-економічних наслідків антропогенного впливу на ґрунти і ландшафти, зростання значення практичного використання системи екологічного моніторингу і заходів державного регулювання: цілеспрямованого оподаткування, трансфертів, штрафів тощо [1].

Основною складовою аграрного природно-ресурсного потенціалу є продуктивні сільськогосподарські угіддя. Ефективність використання аграрних ресурсів доцільно оцінювати шляхом зіставлення обсягів виробленої продукції у вартісному, натуральному або енергетичному виразі. Наприклад, показник ефективності використання ресурсу буде рівнятися відношенню величини обсягів виробництва до зібраної площі, що вимірюється в т/га, а земельність продукції є зворотним показником і вимірюється в га/т товарної продукції [2].

Виділяють такі групи показників [3] використання природно-ресурсного потенціалу: комплекс заходів по запобіганню та зниженню негативного впливу на природне середовище, розширеному відтворенню ресурсів довкілля, збільшення ступеня та глибини переробки мінеральної сировини, показники інвестиційного забезпечення та оцінки ефективності заходів з відновлення та збереження природно-ресурсного потенціалу, економічного ефекту реалізації природо відтворювальних заходів.

На нашу думку, для розрахунку ефективності відтворення

природно-ресурсного потенціалу території доцільно використовувати систему таких показників: загальна площа оброблюваних земель, млн. га; динаміка кількості населення, млн. чол.;землезабезпеченість на людину, га / чол.;продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах;прибутковість;рівень та норма рентабельності;валовий внутрішній продукт на душу населення;виробництво основних видів продовольства у валових обсягах, на душу населення, на одиницю аграрних природних ресурсів;обсяг валової продукції сільського господарства, млн. грн;валова продукція сільського господарства на душу населення, грн / чол.індекси співвідношення виробництва та споживання продовольства у регіональному розрізі;індекси використання інноваційних природно-зберігаючих технологій.

Інтегрований коефіцієнт відтворення ресурсного потенціалу території доцільно розраховувати таким чином:

$$K_i = K_c * K_b * I_n * K_z * K_r * K_t$$

де:  $K_c$  – коефіцієнт екологічної стабільності території;  $K_b$  – коефіцієнт забору води з природних об'єктів на одну особу за рік, м<sup>3</sup>;  $I_n$  – індекс щільності населення, чол./км<sup>2</sup>;  $K_z$  – руйнівне навантаження на земельні угіддя, за рік,  $K_r$  – руйнівне навантаження на лісові угіддя за рік,  $K_t$  – руйнівна плінність трудових ресурсів.

Чітко визначених методів оцінки ефективності відтворення природно-ресурсного потенціалу не існує. Оцінка ресурсного потенціалу здійснюється за допомогою системи натуральних, енергетичних та вартісних показників. Ефективність відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору повинна відображати досягнення балансу між екологічною стабільністю та господарським розвитком аграрного сектору.

### Література.

1. Коренюк П. І. Методологічні засади удосконалення організаційно-економічного механізму розширеного відтворення аграрних природних ресурсів / П. І. Коренюк // Економіка: проблеми теорії та практики ; збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – Вип. 201. – Дніпропетровськ, 2005. – Т. IV. – С. 911–919.

2. Веденичев П. Ф. Аграрный потенциал Украинской ССР : [монографія] / Веденичев П. Ф., Пасхавер Б. И., Трегобчук В. М. и др. – К.: Наукова думка, 1998. – 311 с.

3. Лютий. І. О. Перспективи залучення іноземного капіталу в АПК / І. О. Лютий // Економіка АПК. — 2000. — № 5. — С. 21—24.



## ЗМІСТ

1. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ .....	1
Більовська Г. С. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	5
Диха М. В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: ПРОГНОЗ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ .....	7
Жерліцин Д. М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ІНВЕСТИЦІЙНИХ АКТИВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ .....	9
Кардаш О. Л. ОЦІНКА РІВНЯ ІНДЕКСУ СПОЖИВАННЯ НАСЕЛЕННЯМ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	11
Мороз Л. І. ПРОБЛЕМИ ТА ЗАДАЧІ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ.....	13
Проскурович О. В., Басс А. Ю. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УЗАГАЛЬНЮЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	15
Проскурович О. В. Ястремський М. М. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	17
Чукурна О. П. КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ .....	19
2. МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ, АДАПТИВНИХ ТА ЖИТТЄЗДАТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ .....	22
Гарматій Н. М., Гац Л. Є. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗБУТУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ КУПІВЛЮ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКОЇ МЕРЕЖІ.....	22
Казакowa Т. С. СУЧАСНІ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	24

Манталюк О. В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ .....	26
Соловійова В. В. КРИЗА ФОНДОВОГО РИНКУ КИТАЮ ТА ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ .....	28
Стрельченко І. І., Комірна В. В. ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ВІДКРИТИХ СИСТЕМ.....	30
Федорова Т. Ю. АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АПК .....	32
3. МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ .....	34
Бабашов Р. А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	34
Григорук П. М. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВІДНОШЕНЬ ПЕРЕВАГИ .....	36
Котляров І. Д. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУТСОРСИНГА С УЧЕТОМ ФАКТОРА РИСКА.....	38
Куруджи Ю. В. ОБ ОДНОМ ПОДХОДЕ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАБОТЫ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ .....	40
Маслій Н. Д., Країло М. І. ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	42
Медведева М. І. АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ..	44
Парубець О. М. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ ПРИ ВХОДЖЕННІ ДО МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР.....	46

Первозова І. В. ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ЗАСІБ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА .....	48
Рамазанов С. К., Карнаухова Г. В. МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО - ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНОЇ СТОХАСТИЧНОЇ ДИНАМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ .....	50
Скрипник А. В., Негрей М. В. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА З УРАХУВАННЯМ ПОГОДНОГО РИЗИКУ ....	52
Чайковська М. П. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	55
4. МОДЕЛІ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	57
Лук'янова В. В. ОБГРУНТУВАННЯ І ВИБІР КРИТЕРІЇВ ДЛЯ ПРОЦЕСУ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ .....	57
Райко Г. А., Гапонов В. О. КОНЦЕПЦІЯ ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕННІ РЕГІОНОМ .....	60
Рига Д. О. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО НАПРЯМУ .....	62
Соловйова К. В., Лоян В. В., Хоменко М. О. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ЗАСОБАМИ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ .....	64
5. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	67
Гамма Т. М. ОЦІНКА ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	67
Горбатюк К. В. ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ І МОЖЛИВОСТІ ПОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗА НЕЧІТКИХ ТЕНДЕНЦІЙ	69
Гострик О. М. МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	71

Ивашко Л. М., Торопцов В. С. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИКТ.....	73
Щука В. Г. ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МОДИФІКАЦІЇ ВИХІДНИХ ДАНИХ ЯК ТЕОРЕТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ТОЧНОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ.....	75
Янковий В. О. МАКСИМІЗАЦІЯ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ У РАМКАХ CES-ФУНКЦІЇ.....	77
6. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МАТЕМАТИЧНОГО ТА ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	80
Данильчук Г. Б., Румянцев М. В. MADE IN CHINE?.....	80
Заїкіна В.В. МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	82
Великоіваненко Г. І., Трокоз Л. О. МОДЕЛЬ ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСЬКИХ НАМІРІВ СЕРЕД ПОЗИЧАЛЬНИКІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	86
Копитко С. Б. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ СИСТЕМ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ.....	88
Негрей М. В. МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ СПОЖИВАЧАМИ НА ОСНОВІ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	90
Ніколаєва О. Г., Мельникова Н. В. ВИКОРИСТАННЯ АЛГЕБРАІЧНИХ КРИТЕРІЇВ ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ.....	92
Ревякін В. О. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІЗИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ЗАДАНИХ ОБМЕЖЕНЬ.....	94
Саріогло В. Г. ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МАКРО- ТА МІКРОМОДЕЛЮВАННЯ.....	96

Соловийов В. М., Сердюк О. А., Шокотько Л. М. КВАНТОВІ ІНДИКАТОРИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ .....	98
Терещенко Г. І. ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ МІКРОІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ .....	101
7. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....	104
Більовський К. Е. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЧЕТВЕРТІЙ ПРОМИСЛОВІЙ РЕВОЛЮЦІЇ.....	104
Бодарецька О. М. ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ .....	106
Dik V. V., Urintsov A. I., Pavlekovskaya I. V. APPLICATION PERFORMANCE MONITORING SYSTEMS ARE BACK .....	108
Красота О. В. ВІРТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НОВА СТАДІЯ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМУ .....	110
Мірко І.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІТ-ПРОЕКТІВ.....	112
Rebus N. A., Alekseeva T. V., Shaytura S. V., Dik V. V., Urintsov A. I. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА .....	114
8. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ .....	117
Дерій Ж. В., Мірзодасєва Т. В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ .....	117
Козар В. В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ .....	119
Куликов О. О. ЛАГОВІ МОДЕЛІ В ДЕМОГРАФІЧНОМУ АНАЛІЗІ.....	121

Овчиннікова О. Р. МОДЕЛЮВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ .....	123
Ожема С. В., Гомера М. С. ПРОБЛЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ .....	125
Савчук О. П. МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ .....	127
Стопчак А. Ю. НАПРЯМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКОВИХ МЕХАНІЗМІВ У СИСТЕМУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ .....	129
Турок В. В. ОЦІНКА ВПЛИВУ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ НА НАРОДЖУВАНІСТЬ В УКРАЇНІ .....	131
9. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ..	134
Войнаренко М. П., Скоробогата Л. В. ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ.....	134
Давиденко Н. М. ФІНАНСОВА КРИЗА ПІДПРИЄМСТВ.....	136
Донченко Т. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ .....	138
Доценко І. О. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ .....	140
Замазій О. В. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ .....	142
Лапко О. О., Крамарев Г. В., Акульшин О. О. РЕНТНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ .....	144
Мірко Н. В. АКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	146
Петришина О. В. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	148

Пойда-Носик Н. Н. ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ФІНАНСОВИХ ІНТЕРЕСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ КОМПАНІЇ.....	150
Приступа Л. А. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИКА ..	152
Старостенко Г. Г., Сурженко А. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	154
Стеценко Н. А. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	156
Сугоняко Д. О., Базілінська О. Я. ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	159
Khrushch N. A. AN APPROACH TO INTEGRAL EVALUATION OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL .....	161
10. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ..	164
Квасницька Р. С. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ КОРПОРАЦІЙ .....	164
Матвійчук Л. О. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	166
Мельник Т. Г. СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	168
Михайловська І. М. СВІТОВИЙ ДОСВІД НАДАННЯ ПОСЛУГ ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ.....	170
Панченко О. І., Дубина М. В. СТРАХУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	172
Панченко Н. В., Шупило В. С. ІННОВАЦІЙНІ РИЗИКИ ТА ЇХ СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ .....	174

Сорока А. В., Дерій О. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ..	176
Старостенко Г. Г. РОЛЬ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	178
11. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ..	181
Безвух С. В. ФОНДОВІ БІРЖОВІ ІНДЕКСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ, ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ .....	181
Дмитришин Л. І., Кушнір О. С. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ..	183
Дунаєва Т. А., Гуськова Н. Г. АНАЛІЗ ШЛЯХІВ СТВОРЕННЯ ГРОШЕЙ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ .....	185
Дупляк О. М. ФОРМУВАННЯ Й ПЛАНУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ СТАВКИ.....	187
Іжевський П. Г. ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	189
Кошонько О. В. ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ .....	191
Ксьондз С. М. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ .....	193
Олійник А. В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ У СИСТЕМІ ПРОТИДІЇ БАНКРУТСТВУ .....	195
Пенкаль Н. А. АЛГОРИТМ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ .....	197
12. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ...	199
Gordeeva T. A. PRINCIPLES OF BUDGETARY DECENTRALIZATION .....	199



Крупа О. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....	201
Кудельський В. Е. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ... 203	
Ларіонова К. Л., Капінос Г. І. ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	205
Новак І. М. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ОРІЄНТИРУ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	207
Тюріна Н. М., Бабій І. В. АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИКИ В УДОСКОНАЛЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ .....	209
Тюріна Н. М., Карвацка Н. С., Назарчук Т. В. СКЛАДОВІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННІ .....	212
Форкун І.В. ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....	214
<b>13. МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....</b>	<b>216</b>
Базалійська Н. П. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	216
Валькова Н. В. АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СКЛАДОВІ.....	218
Вешко О. В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	220
Гацан В. В., Савіна Г. Г. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	222

Гранатуров В. М., Крупська В. О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	224
Журба І. О., Мильніченко С. М. ТЕХНОЛОГІЇ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕС- ІНКУБУВАННЯ .....	226
Забурмеха Є. М. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ПЕРЕВАГИ .....	228
Кацемир Я. В. ОРГАНІЗАЦІЯ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАННЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ .....	230
Корпан О. С. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОТИМЕНТУ .....	232
Несторенко Т. П., Пеліова Я. АГЛОМЕРАЦІЙНІ ЕФЕКТИ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ .....	234
Параска С. Г. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕДУРИ СТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	237
РЗАЄВ Г. І., АНТОНЮК П. П., РЗАЄВА Т. Г. ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	239
Сокирник І. В., Ковальчук І. М. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....	241
Ткаленко С. І. ПІДТРИМКА ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ .....	243
Трішкіна Н. І. МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	246
Хрущ В. О. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ .....	248

Чуняк О. В. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	250
Шостак Л. В., Слободянюк О. В. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОПЕРАТОРІВ СФЕРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ .....	252
14. МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	255
Антоненко І. Я., Охріменко А. Г. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ .....	255
Вальков О. Б. ПРОВЕДЕННЯ ВСТУПНОЇ КОМПАНІЇ, ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ .....	257
Кальченко О. М., Шишкіна О. В. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ .....	259
Матвієнко О. О., Філіпковська Л. О. КОГНІТИВНЕ ПОДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	261
Hulko L. G. THE ESSENCE OF “DIRTY” MONEY AND PECULIARITIES OF THEIR LEGALIZATION .....	263
Ваганова Л. В. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФЕНОМЕНУ МІЖМЕРЕЖЕВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ .....	265
Шпак Ю. Б. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ.....	268
Горшков М. А. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ РЕСУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	270

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**МАТЕРІАЛИ**

II Міжнародної науково-практичної конференції

**«МЕХАНІЗМИ, СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ  
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ЗА  
УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ТЕОРІЯ,  
МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА»**

8-10 жовтня 2015 року  
Хмельницький

---

Відповідальні за випуск: Завгородня Т. П., Григоров П. М.

---

**ISBN 978-617-7143-23-8**

Підписано до друку 30.09.2015.  
Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Ум друк. арк. 17.3  
Наклад 300 прим. Замовлення № 309  
ФО-П Сторожук О. В.  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
До державного реєстру видавців, виготовників і  
розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК №4575  
М. Хмельницький, вул. Проскурівська, 19, оф. 305