

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»**

**Сборник тезисов научных трудов
XXIX МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

«30» апреля 2018

**Москва – Астана – Харьков – Вена
2018**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»

Сборник тезисов научных трудов

**XXIX МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

«30» апреля 2018

Збірник тез наукових праць

**XXIX МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ:
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ НАУКИ»**

«30» квітня 2018

Abstracts of scientific papers

**XXIX INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE:
«ACTUAL PROBLEMS OF MODERN SCIENCE»**

April 30, 2018

**Москва–Астана–Харьков–Вена
2018**

Актуальные проблемы современной науки: сборник тезисов научных
А-43 трудов XXIX Международной научно-практической конференции
(Москва–Астана–Харьков–Вена, «30» апреля 2018 года) / Междуна-
родный научный центр, 2018. — 78 с.

В сборнике представлены материалы XXIX Международной научно-практической конференции: «Актуальные проблемы современной науки».

Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.

Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.

При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

© Авторы статей, 2018

© Международный научный центр, 2018

© Международный научный журнал
«Интернаука», 2018

Редакционная коллегия

Глава редакционной коллегии: **Тарасенко Ирина Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Заместитель главы редакционной коллегии: **Коваленко Дмитрий Иванович** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Заместитель главы редакционной коллегии: **Золковер Андрей Александрович** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Румянцев Анатолий Александрович** — доктор технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Сергейчук Олег Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Беликов Анатолий Серафимович** — доктор технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Мельник Виктория Николаевна** — доктор технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Наумов Владимир Аркадьевич** — доктор технических наук, профессор (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Луценко Игорь Анатольевич** — доктор технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Пахрутдинов Шукриддин Илесович** — доктор политических наук, профессор (Республика Узбекистан)

Член редакционной коллегии: **Степанов Виктор Юрьевич** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Андрей Олегович** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Олег Андреевич** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Колтун Виктория Семеновна** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Щербан Татьяна Дмитриевна** — доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник образования Украины, ректор Мукачевского государственного университета (Украина)

Член редакционной коллегии: **Цахаева Анжелика Амировна** — доктор психологических наук, профессор (Российская Федерация, Республика Дагестан)

Член редакционной коллегии: **Сунцова Алеся Александровна** — доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины (Украина)

Член редакционной коллегии: **Денисенко Николай Павлович** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик Академии строительства Украины и Украинской технологической академии (Украина)

Член редакционной коллегии: **Кухленко Олег Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Чубукова Ольга Юрьевна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Драган Елена Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Захарин Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрипник Маргарита Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Ефименко Надежда Анатольевна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Мигус Ирина Петровна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Смолин Игорь Валентинович** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Шинкарук Лидия Васильевна** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Украины (Украина)

Член редакционной коллегии: **Гоблик Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, кандидат философских наук, доцент, Заслуженный экономист Украины (Украина)

Член редакционной коллегии: **Заруцкая Елена Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Вдовенко Наталия Михайловна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Копилюк Оксана Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Ниценко Виталий Сергеевич** — доктор экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Шевчук Ярослав Васильевич** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Рамский Андрей Юрьевич** — доктор экономических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Мухсинова Лейла Хасановна** — доктор экономических наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Задерей Петр Васильевич** — доктор физико-математических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Байчоров Александр Мухтарович** — доктор философских наук, профессор (Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Ильина Антонина Анатольевна** — доктор философских наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Сутужко Валерий Валериевич** — доктор философских наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Стеблюк Всеволод Владимирович** — доктор медицинских наук, профессор криминалистики и судебной медицины, Народный Герой Украины, Заслуженный врач Украины (Украина)

Член редакционной коллегии: **Щуров Владимир Алексеевич** — доктор медицинских наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории коррекции деформаций и удлинения конечностей (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Свиридов Николай Васильевич** — доктор медицинских наук, главный научный сотрудник отдела эндокринологической хирургии, руководитель Центра диабетической стопы (Украина)

Член редакционной коллегии: **Иоелович Михаил Яковлевич** — доктор химических наук, профессор (Израиль)

Член редакционной коллегии: **Сопов Александр Валентинович** — доктор исторических наук, профессор (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Свинухов Владимир Геннадьевич** — доктор географических наук, профессор (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Сенотрусова Светлана Валентиновна** — доктор биологических наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Кузава Ирина Борисовна** — доктор педагогических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Бабина Юлианна Ивановна** — докторантка (Республика Молдова)

Член редакционной коллегии: **Коньков Георгий Игоревич** — кандидат технических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Русина Юлия Александровна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Белялов Талят Энверович** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Сибирянская Юлия Владимировна** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Щепанский Эдуард Валерьевич** — кандидат экономических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Криволапов Василий Сергеевич** — кандидат экономических наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Саньков Петр Николаевич** — кандидат технических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Артюхов Артем Евгеньевич** — кандидат технических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Филева-Русева Красимира Георгиева** — кандидат психологических наук, доцент (Республика Болгария)

Член редакционной коллегии: **Баула Ольга Петровна** — кандидат химических наук, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Вавилова Елена Васильевна** — кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Вицентий Александр Владимирович** — кандидат математических наук, доцент (Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Мулик Екатерина Витальевна** — кандидат наук по физическому воспитанию и спорту, доцент (Украина)

Член редакционной коллегии: **Олейник Анатолий Ефимович** — кандидат юридических наук, профессор (Украина)

Член редакционной коллегии: **Химич Ольга Николаевна** — кандидат юридических наук (Украина)

Член редакционной коллегии: **Фархитдинова Ольга Михайловна** — кандидат философских наук (Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	9
Сохацька Ганна Володимирівна, Грищенко Юлія Сергіївна Розвиток системи мотивації персоналу підприємства.....	9
СЕКЦИЯ 2. МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ.....	14
Кодасбаев Алмат Турысбекович, Альмухамбетова Рауза Кадыровна, Токсанбаева Гульжан Тынышбековна, Тыналиева Шынар Айтжановна, Ким Анна Владиславовна, Амангельды Дәулет Мұратұлы, Турдиева Зарина Ринатовна, Шарафутдинова Флюра Саматовна Перипартальная кардиомиопатия. Вопросы дифференциальной диагностики. Тактика ведения (случай из практики).....	14
Салкенова Гульден Казизовна Изучение стоматологической заболеваемости у учащихся специализированных школ-интернатов	19
СЕКЦИЯ 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	23
Abakarova Emma A comparison of processes of excitation, inhibition and movement in nervous processes, classified in accordance with the bird projective test ...	23
Litvinova Larisa Simple and complex visual motor response in left and right-handed women	24
Litvinova Larisa, Plugina Maria, Gorbunkov Viktor Levels of willpower in young future firefighters (men and women)	25
СЕКЦИЯ 4. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ.....	26
Білоусова Зоя Володимирівна Адаптивність пшениці озимої сорту Шестопалівка залежно від впливу попередника	26
СЕКЦИЯ 5. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ	30
Yaschenko Kateryna FDA approves IMLYGIC™ (talimogene laherparepvec) as first oncolytic viral therapy in the us.....	30

СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	33
Tikhonov Yuri, Kislinskaya Marina Monetary policy and “financial bubbles”	33
Ватченко Олександра Борисівна Маркетинг малого бізнесу	37
Ватченко Борис Сергійович, Шаранов Роман Сергійович Дослідження методів антикризового управління підприємства	41
Ліскович Назарій Юрійович Проблеми у сфері розвитку авіаційної галузі України.....	45
Лозовський Олександр Миколайович, Мазуренко Раїса Петрівна Роль корпоративної культури в системі стратегічного управління підприємством	49
Нечай Антон Миколайович Бізнес-планування діяльності підприємства нафтової галузі	55
Рубан Вікторія Олегівна Поняття економічного забезпечення розвитку галузі господарства ...	60
Свистун Костянтин Олександрович Соціально-економічний розвиток Дніпропетровської області з урахуванням впливу, завданого інфляцією	64
Сегеда Ірина Василівна Розвиток готельного господарства регіону: кластерний підхід	69
Фещенко Ольга Михайлівна, Бізюков Леонід Євгенійович Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу.....	73

Секция 1. ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Сохацька Ганна Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

Грищенко Юлія Сергіївна
*магістр кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах соціально-орієнтованої економіки зростають роль та значення процесу формування чіткої, дієвої та ефективної системи мотивації як основного механізму підвищення ефективності виробництва.

В умовах стрімкого прискорення науково-технічного прогресу людина стає вирішальним елементом технологічних систем, а людський інтелект посідає місце продуктивної сили нової постіндустріальної ери.

В багатьох економічних структурах процес мотивації персоналу характеризується відсутністю налагодженої системи організаційних, соціально-економічних моделей і механізмів регулювання, оскільки учасники трудових відносин не є рівноправними партнерами. У зв'язку з цим процес мотивації персоналу потребує удосконалення з урахуванням існуючих на підприємстві соціальних ресурсів і сформованих у працівника соціально-економічних потреб.

Грунтуючись на сучасній парадигмі розвитку національної економіки, зорієнтованої на підвищення рівня та якості праці і життя з метою зменшення не прогнозованих втрат для виробничих систем виникає об'єктивна необхідність у своєчасній оцінці

процесу мотивації персоналу, розробці та застосуванні оптимальних моделей розвитку й регулювання механізму соціально-економічної мотивації працівника.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень та подальший розвиток науково-методичного забезпечення щодо формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу промислового підприємства як основи управління трудовою поведінкою працівників.

Теоретичною основою дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців, які розглядали проблеми мотивації, а саме праці А. Маслоу, Ф. Герцберга та Д. Мак-Клелланда, модель Портера — Лоулера, К. Альдерфера, С. Адамса, В. Врума, Локка, А. А. Ухтомського, А. Н. Леонтьєва, В. Оучи та інших.

Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування та використання системи мотивації достатньо розглянуті в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Бандура С. І., Богиня Д. П., Долішній М. І., Дороніна М. С., Дж. Кейнс, Кіма М. М., Костакова В. Г., Лукінова І. І., Е. Мейо, Онікієнка В. В., Панкратова А. С., Селезнева А. М., Сергєєва Г. П., А. Сміта, Струміліна С. Г., Ф. Тейлора, М. Фрідмена, Чижова Л. С. та інших. Втім, поточний аналіз опублікованих праць, присвячених дослідженню цієї багатогранної проблеми, показує, що особливості розробки мотиваційного механізму підвищення ефективності управління сучасним вітчизняним підприємством ще потребує додаткового опрацювання, як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Ефективний менеджмент — це в першу чергу здатність керівника максимально розкрити фізичний та інтелектуальний потенціал своїх підлеглих. І в сучасному менеджменті підприємств з кожним роком все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів підприємства. Основна мета процесу мотивації — це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Серед основних концептуальних засад підвищення ефективності діяльності підприємства важливе місце посідають мотиви, які існують у системній взаємодії з іншими психологічними явищами, створюючи складний механізм мотивації.

Вихідною ланкою механізму є потреба, що виражає необхідність для людини певних благ, предметів чи форм поведінки. Реальними, співвідносними з середовищем, формами прояву потреби виступають намагання і очікування. Вони є наступною, після потреби, ланкою механізму мотивації. Резерви в повному обсязі можна виміряти

розривом між досягнутим в можливим рівнем використання ресурсів, виходячи з накопиченого виробничого потенціалу підприємства.

Все різноманіття потреб, установки, потенціал особистості, так чи інакше, відбиваються, систематизуються і вивчаються в різних теоретичних концепціях мотивації праці і служать першим кроком в розробці мотиваційного механізму.

Мотиваційний механізм управління поведінкою співробітників базується на таких факторах, як система формальних процедур і правил виконання функцій і робіт, призначених для досягнення цілей фірми та подання менеджменту про реальні інтереси, мотиви, потреби людей, що працюють в організації, способах їх задоволення, значимих цінностях і нормах поведінки [6]. В основі змісту мотиваційного механізму лежить уявлення про сутність мотивації та закономірності поведінки людей в організації.

На переконання авторів, мотиваційний механізм підприємства — це комплексна система застосовуваних інструментів і способів впливу на працюючий персонал для забезпечення досягнення цілей мотиваційної політики. Мотиваційний механізм повинен будуватися з урахуванням особливостей персоналу, що працює в організації, що включають в себе потреби, інтереси, установки і ціннісні орієнтації працівників. Мотиваційний механізм повинен враховувати існуючу структуру управління персоналом організації, фактори, що впливають на організацію всередині і ззовні, а також сформовані на фірмі традиції та історичний досвід роботи.

Розробка мотиваційного механізму управління персоналом вимагає рішення ряду завдань, які слід розв'язувати системно, у вигляді наступного алгоритму:

1. Необхідність виявлення чинників, що визначають структуру мотиваційного механізму.

2. Конкретизація їх сутності в умовах певного соціального середовища, вплив на мотивацію факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

3. Визначення можливості їх самовільного або навмисного зміни відповідно до умов розвитку виробничої системи.

4. Вибір відповідних методів впливу на мотивацію, їх розумне комплексне поєднання.

5. Вибір відповідного комплексу інструментів впливу на трудову поведінку персоналу.

6. Вироблення важливих функцій даного комплексу.

7. Виявлення мотиваційних ресурсів в управлінні (організація праці, принципи соціального партнерства, можливості соціальної політики підприємства) [складено за джерелом 3].

Мотиваційний процес можна представити у вигляді шести послідовних стадій.

Перша стадія — виникнення потреб. Потреба виявляється у виді того, що людина починає відчувати, що йому чогось не вистачає, проявляється в конкретний час і починає «вимагати» від людини знаходження можливості її усунення. Потреби можуть бути самими різними, умовно їх поділяють на три групи: фізіологічні, психологічні, соціальні.

Друга стадія — пошук шляхів усунення потреби. Після виникнення потреби людина починає шукати можливості усунути її: задовольнити, придушити, не помічати. Виникає необхідність щось зробити.

Третя стадія — визначення цілей (напрямки) дії. Людина фіксує, що і якими засобами він повинен робити, чого домогтися, що одержати для того, щоб усунути потребу. На даній стадії відбувається усвідомлення чотирьох моментів: що необхідно отримати, щоб усунути потребу; що слід зробити, щоб отримати бажане; в якій мірі, можливо, домогтися бажаного; наскільки бажане може усунути потребу.

Четверта стадія — здійснення дії. На цій стадії людина витрачає зусилля для того, щоб здійснити дії, які повинні надати йому можливість отримання бажаного для усунення потреби. Так як процес роботи робить зворотний вплив на мотивацію, на цій стадії може відбуватися коригування цілей.

П'ята стадія — одержання винагороди за здійснення дії. Проробивши певну роботу, людина або безпосередньо одержує те, що він може використовувати для усунення потреби, або те, що він може обміняти на бажаний для нього об'єкт. На п'ятій стадії з'ясовується те, наскільки виконання дій дало бажаний результат, відбувається або ослаблення, або зберігання, або ж посилення мотивації до дії.

Шоста стадія — усунення потреби. Залежно від ступеня зняття напруги, що викликається потребою, а також від того, викликає усунення потреби ослаблення або посилення мотивації діяльності, людина або припиняє діяльність до виникнення нової потреби, або продовжує шукати можливості і здійснювати дії по усуненню потреби [складено за 2–4].

Важливим фактором є також мінливість мотиваційного процесу. Потреби людини знаходяться в складній динамічній взаємодії, іноді суперечать один одному, іноді підсилюють дії окремих потреб — при цьому взаємодія може змінюватися в часі, змінювати спрямованість [5]. Характер дії мотивів, що беруть участь в процесі, також може змінюватися. Навіть при найглибшому знанні мотиваційної струк-

тури людини можуть виникати непередбачені зміни в його поведінці і непередбачена його реакція на мотивуючі впливи.

З наведеного вище можна зробити висновки, що в основі функції мотивації лежить системний процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Під його впливом на підприємстві формується нова управлінська структура, що дозволяє оптимізувати використання людського потенціалу завдяки підвищенню мотивації персоналу.

Література

1. Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом: Навч. посіб. — К.: Центр, навчальної літератури, 2006. — 504 с.
2. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. — 192 с.
3. Дороніна М.С. Соціально-економічний механізм мотивації трудової поведінки / М.С. Дороніна, В.М. Лугова // Економіка розвитку. — 2006. — № 2. — 318 с.
4. Доронина М.С. Управление мотивацией. Научное издание / Доронина М.С., Наумик Е.Г., Соловьев О.В. — Харьков: Изд. ХНЗУ, 2006. — 240 с.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колотю — Вид. 2-ге, без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 340 с.
6. Лутай Л.А. Роль мотивації в управлінні дисципліною праці / Л.А. Лутай // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. — 2006. — № 4 (38). — С. 130–138.
7. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) — К.: Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. — 2007. — 156 с.

Секция 2.

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

Кодасбаев Алмат Турысбекович
*директор городского кардиологического центра
Городской кардиологический центр
г. Алматы, Республика Казахстан*

Альмухамбетова Рауза Кадыровна
*кандидат медицинских наук, доцент,
профессор кафедры внутренних болезней № 3
Казахский национальный медицинский университет
имени С.Д. Асфендиярова
г. Алматы, Республика Казахстан*

Токсанбаева Гульжан Тынышбековна
*ассистент кафедры внутренних болезней № 3,
Казахский национальный медицинский университет
имени С.Д. Асфендиярова
г. Алматы, Республика Казахстан*

Тыналиева Шынар Айтжановна
*заведующая кардиологического отделения № 3,
Городской кардиологический центр
Алматы, Республика Казахстан*

Ким Анна Владиславовна
*врач-интерн
Казахского национального медицинского университета
имени С.Д. Асфендиярова
г. Алматы, Республика Казахстан*

Амангельды Дәулет Мұратұлы
*врач-интерн
Казахского национального медицинского университета
имени С.Д. Асфендиярова
г. Алматы, Республика Казахстан*

Турдиева Зарина Ринатовна

врач-интерн

Казахского национального медицинского университета

имени С.Д. Асфендиярова

г. Алматы, Республика Казахстан

Шарафутдинова Флюра Саматовна

врач-интерн

Казахского национального медицинского университета

имени С.Д. Асфендиярова

г. Алматы, Республика Казахстан

ПЕРИПАРТАЛЬНАЯ КАРДИОМИОПАТИЯ. ВОПРОСЫ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ. ТАКТИКА ВЕДЕНИЯ (СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ)

Перипартальная кардиомиопатия (ППКМП) — заболевание неизвестной этиологии, развивается у ранее здоровых женщин в перипартальный период — в течение последнего месяца беременности или 5 месяцев после родов и характеризуется развитием систолической дисфункции левого желудочка (ЛЖ), симптоматической сердечной недостаточности (СН), которая ассоциируется со значительной материнской смертностью. Относится к достаточно редким заболеваниям. Факторами риска развития ППКМП являются: возраст, количество беременностей и родов, многоплодная беременность, наличие гестационной артериальной гипертензии, преэклампсии, а также этническое представительство и генетическая предрасположенность [1, с. 14–30; 2, с. 534–538].

Целью нашего исследования явилось изучение особенностей клинического проявления, вопросов лабораторно-инструментальной диагностики ППКМП, определение тактики ведения данной больной.

Материал и методы. Под нашим наблюдением и лечением находилась больная А., 35 лет, поступившая в экстренном порядке в городской кардиологический центр (ГКЦ) г. Алматы.

Результаты и обсуждение. При поступлении больную беспокоили периодические ноющие боли в области сердца, сердцебиение, одышка в покое, кашель с отделением кровянистой мокроты, боли в горле, общая слабость. Со слов больной, ранее по поводу патологии сердца не наблюдалась, не обследовалась. Первые роды — срочные, 3 года назад. Данная беременность вторая — выписана 3 дня назад из Национального

центра Акушерства и гинекологии, где были самопроизвольные многоплодные роды в сроке 38 недель, двойня, без патологии.

Ухудшение отмечает сразу после выписки, после переохлаждения, появились озноб, боли в горле, слабость, сухой кашель, выраженное сердцебиение, одышка в покое.

При объективном обследовании — состояние тяжелое. Ортопное, тахипное. Кожные покровы бледные, сухие. На голенях выраженные отеки до колена. Температура тела — 36,4 °С. Дыхание ослабленное везикулярное, в нижних долях единичные влажные хрипы. ЧДД 22 в мин. Сердечные тоны приглушены, ритм правильный, АД 110/80 мм рт. ст, ЧСС 110 в мин. Язык влажный, чистый. Живот мягкий, при пальпации безболезненный. Печень у края реберной дуги. Стул без особенностей. Матка не пальпируется, из половых путей скудные кровянистые выделения. Молочные железы мягкие. Симптом поколачивания (–) с обеих сторон. Мочеиспускание не нарушено.

Результаты лабораторно-инструментальных методов исследования

BNP — 3029,5 нг/мл и Тропонин 0,107 нг/мл; 0,034 нг/мл — резкое увеличение кардиомаркеров подтверждает наличие сердечной недостаточности; Д-димер в динамике: 3220 нг/мл–2250 нг/мл–2250 нг/мл- также резко повышен.

ЭКГ: Синусовая тахикардия с ЧСС 110 в мин. Вертикальное положение ЭОС. Неполная блокада правой ножки пучка Гиса. Низковольтная ЭКГ. Диффузные изменения на верхушке, боковой стенке.

Рентгенография органов грудной клетки — признаки умеренной легочной венозной гипертензии. Нормоволемия. В легких: признаки правосторонней нижнедолевой пневмонии. Ателектаз субсегмента нижней доли правого легкого — не исключается тромбоэмболия легочной артерии (ТЭЛА), осложненная инфарктной пневмонией. Небольшой выпот в правом синусе. Тень сердца умеренно увеличена влево, интенсивная. Аорта: уплотнена.

ЭхоКГ — исследование проводилось на фоне тахикардии, ЧСС — 129 уд в мин. Аорта не расширена, уплотнена. Незначительная недостаточность аортального клапана (АК), умеренная недостаточность митрального клапана (МК), трикуспидального клапана (ТК). Незначительное расширение левого предсердия и левого желудочка. Диффузный гипокинез МЖП и всех сегментов ЛЖ. Сократительная способность ЛЖ снижена, ФВ по Симпсону 32 %, правого желудочка — в норме. Выпот в полости миокарда 150,0 мл. Признаки умеренной легочной гипертензии, систолическое давление в легочной артерии 46 мм рт.ст. Регургитация на: АК до 1 степени, МК 1–2 степени, ТК 1–2 степени.

УЗИ плевральных полостей — свободной жидкости справа 250 мл, слева 200 мл.

Учитывая жалобы на одышку, увеличение Д-димера — до 3220 нг/мл, данные рентгенографии органов грудной клетки — не исключается ТЭЛА, осложненная инфарктной пневмонией, было назначено УЗИ вен нижних конечностей для исключения тромбоза.

УЗИ вен нижних конечностей на момент осмотра признаков тромбоза не выявлено. УЗИ матки, шейки матки, яичника — ранний послеродовой период. Лохиметра.

ППКМП нередко осложняется нарушениями сердечного ритма и тромбоэмболиями, которые могут быть причиной смерти. Тромбоэмболические осложнения могут появиться вследствие большого количества веществ, отвечающих за свертываемость крови, и фибриногена в организме. Увеличение или расширение полости сердца тоже может стать причиной развития заболевания. У больных со значительно сниженной систолической функцией левого желудочка (фракция выброса 35 % и менее) повышен риск тромбозов и тромбоэмболических осложнений за счет сочетания стаза крови в левом желудочке и состояния гиперкоагуляции, свойственного беременности. В этих случаях показана антикоагулянтная терапия: до родов нефракционированный гепарин или препараты низкомолекулярных гепаринов, после родов — варфарин. Однако, следует помнить, что назначение антикоагулянтов повышает риск кровотечения у матери и плода.

На фоне проводимой терапии антибиотиками, ингибиторами АПФ, диуретиками и низкомолекулярным гепарином самочувствие больной улучшилось, явления сердечной недостаточности уменьшились, на ЭКГ и ЭХОКГ отмечена положительная динамика.

Женщины, страдающие ППКМП, нуждаются в тщательном консультировании по вопросам контрацепции, поскольку, повторная беременность повышает риск обострения заболевания, причем прерывание беременности не способствует предупреждению его развития. Большинство специалистов сходятся во мнении, что повторную беременность у них допускать нельзя, даже в случае полного восстановления нормальных размеров и функции левого желудочка сердца. Повторная беременность почти всегда приводит к рецидиву болезни, ведущему к летальному исходу.

Таким образом, у нашей больной факторами развития ППКМП могли быть многоплодная беременность и возраст, клинические проявления ППКМП требовали проведения дифференциальной диагностики с пневмонией, ТЭЛА, однако наличие застойной сердечной недостаточности, развившейся в перипатальный период при отсутствии ее до беременности, данные лабораторно-инструментального обследования дали основание выставить диагноз ППКМП, определить вопросы лечения и дальнейшей тактики ведения больной.

Литература

1. Диагностика и лечение сердечно-сосудистых заболеваний при беременности. Российские рекомендации / Российский кардиологический журнал 2013; 4 (102), приложение 1, С. 14–30.
2. Mustafa R., Ahmed S., Gupta A., Venuto R. C. A comprehensive review of hypertension in pregnancy / J. Pregnancy. — 2012. — Vol. 5 (3). — P. 534–538.

Салкенова Гульден Казизовна
*ассистент кафедры стоматологии детского возраста
и хирургической стоматологии
Карагандинский государственный медицинский университет
г. Караганда, Республика Казахстан*

ИЗУЧЕНИЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ У УЧАЩИХСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ШКОЛ-ИНТЕРНАТОВ

Одна из составляющих общего благополучия организма является стоматологическое здоровье. Состояние здоровья детей и подростков имеет важное социальное и государственное значение ввиду того, что обучение в специализированных школах-интернатах, предусматривает повышенные нагрузки в обучении, что может отрицательно сказаться на показателях здоровья. Организм ребенка наиболее чувствителен к нарушениям режима, характеру питания и условиям жизни. Установлена четкая взаимосвязь между характером питания, частотой приема пищи, физической нагрузкой и умственной деятельностью.

Анализ литературных данных показал наличие противоречивых и неоднородных данных о распространенности и интенсивности основных стоматологических заболеваний. Вместе с тем, отмечается тенденция роста распространенности стоматологических заболеваний из года в год. Данные факты требуют детального изучения.

Цель: определить стоматологическую заболеваемость у учащихся школ-интернатов в ключевых возрастных группах (12, 15 лет).

Материалы и методы исследования. Для реализации поставленной цели было проведено стоматологическое обследование у 300 детей — учащихся школ-интернатов. Включенные в исследование учащиеся были распределены по принадлежности пола и по возрастам (12, 15 лет) согласно критериям ВОЗ. Стоматологическое обследование подростков включает стоматологический осмотр с использованием стандартных инструментов при искусственном освещении. При осмотре регистрировали гигиеническое состояние полости рта (индекс OHIS), интенсивность кариеса (КПУ), наличие некариозных поражений, воспаление десны (РМА, СРІ), признаки зубочелюстных аномалий и хейлиты. Данные вносились в индивидуальную карту для оценки стоматологического статуса детей (ВОЗ, 2013 г.). Анализируя карты

оценки стоматологического статуса определяли общие показатели стоматологической заболеваемости. Полученные данные статистически обработаны с использованием программы SPSS v.18.

Критерии включения: учащиеся школ-интернатов в возрасте 12 лет и 15 лет, чьи родители дали согласие на исследование.

Критерии исключения: учащиеся школ-интернатов в возрасте 12 лет и 15 лет, чьи родители не дали согласие на исследование.

Результаты: из всех осмотренных учащихся по возрастам 12 летние составили 49,3 %, а 15 летние — 50,7 %; по половой принадлежности: мальчиков — 43,3 %, девочек — 56,7 %.

Стоматологический осмотр выявил, что распространенность кариеса составляет — 69,6 %, частота некариозных поражений (гипоплазии) — 11,6 %, заболевания пародонта — 12,7 %. У 35,6 % осмотренных наблюдались зубочелюстные аномалии, выявлены хейлиты у 12 % школьников.

При распределении по возрастам, рекомендованными ВОЗ было выявлено, что распространенность кариеса в возрасте 12 лет составила — 69,3 %, из них 30,7 % мальчиков (из всех мальчиков 62,3 %) и 38,6 % девочек (из всех девочек 76,1 %). В возрастной группе 15 лет — 70,8 %, из них 26,5 % мальчиков (из всех мальчиков 68,5 %) и 44,3 % девочек (из всех девочек 68,9 %).

Некариозных поражений (гипоплазии) у 12 летних — 15 %, из них 7,1 % мальчиков (из всех мальчиков 14,5 %) и 7,9 % девочек (из всех девочек 15,5 %), а у 15 летних — 8,3 %, из них 2,1 % мальчиков (из всех мальчиков 5,6 %) и 6,2 % девочек (из всех девочек 10 %).

Заболевания пародонта у 12 летних — 11,4 %, из них 0,7 % мальчиков (из всех мальчиков 1,5 %) и 10,7 % девочек (из всех девочек 21,1 %), а у 15 летних — 13,9 %, из них 4,2 % мальчиков (из всех мальчиков 11,1 %) и 9,7 % девочек (из всех девочек 15,6 %).

Зубочелюстных аномалий выявлено у 12 летних — 32,1 %, из них 14,3 % мальчиков (из всех мальчиков 29 %) и 17,8 % девочек (из всех девочек 35,2 %), а у 15 летних — 38,9 %, из них 16,7 % мальчиков (из всех мальчиков 44,4 %) и 22,2 % девочек (из всех девочек 35,6 %).

Частота хейлитов у 12 летних составила — 9,3 %, из них 1,4 % мальчиков (из всех мальчиков 2,9 %) и 7,9 % девочек (из всех девочек 15,5 %), а у 15 летних — 14,6 %, из них 4,9 % мальчиков (из всех мальчиков 13 %) и 9,7 % девочек (из всех девочек 15,6 %).

Оценен стоматологический статус детей, из числа осмотренных здоровых — 31 %, ранее санированных — 19 % и нуждающихся в санации — 50 %. В возрастной группе 12 летних школьников здоровых — 30,7 %, ранее санированных — 17,9 % и нуждающихся в санации — 51,4 %. В возрастной группе 15 летних учащихся здоровых 31,3 %, ранее санированных 20,1 % и нуждающихся в санации 50,7 %.

При анализе результатов полученных данных были сделаны следующие выводы:

1. Распространенность кариеса среди учащихся специализированных школ-интернатов 69,6 %, соответствует среднему показателю. В возрасте 12 лет — 69,3 %, в 15 лет распространенность кариеса выше — 70,8 %.

2. Распространенность заболеваний пародонта — 12,7 %, что соответствует низкому показателю. Заболевания пародонта чаще наблюдалось у девочек, в 80,6 % из всех случаев. Болезни пародонта у 12 летних — 11,4 %, у 15 летних показатели выше — 13,9 %.

3. Частота зубочелюстных аномалий — 35,6 %. У 12 летних детей — 32,1 %, а у 15 летних детей выше — 38,9 %.

Из вышеизложенного следует, что распространенность основных стоматологических заболеваний нарастает с ростом возрастной группы.

Литература

1. Кучма В. Р., Рапопорт И. К. Международный опыт профилактики болезней и укрепления здоровья детей и подростков в образовательных учреждениях / Российский педиатрический журнал, 2009. — № 2. — С. 44–48.

2. Ширяева Г. П. Пути и эффективность реализации оздоровления детей и подростков в условиях городских образовательных учреждений / дис.д.м.н., Уфа. — 2009.

3. Фокина Н. А. Современные технологии оценки и коррекции ранних нарушений здоровья школьников младших классов в условиях интенсификации образовательного процесса / дис.к.м.н., Воронеж. — 2010.

4. Супиев Т. К., Зыкеева С. К. Лекции по стоматологии детского возраста / Тау-Самал. — Алматы. — 2013. — С. 101–101.

5. Супиев Т. К., Улитовский С. Б., Мирзабеков О. М., Супиева Э. Т. Профилактика стоматологических заболеваний. — Алматы, 2009. — 447 с.

6. Долгоаршинных А. Я. Разработка и реализация концепции оказания бесплатной стоматологической помощи детскому населению в условиях преимущественно негосударственного здравоохранения Казахстана: дис. док. мед. наук: 14.00.21. — М.: ЦНИИС и ЧЛХ «Росмедтехнологий», 2009. — 243 с. — Инв. № 05200951081.

7. Нигай Г. А. Совершенствование ортодонтической помощи детям и подросткам г. Алматы с зубочелюстными аномалиями в современных условиях / автореф. канд. мед. наук: 14.00.21. — Алматы, 2010. — 8 с.

8. Саран Л. Р. Клинико-организационные аспекты профилактики стоматологических заболеваний у детей с учетом эколого-географических факторов / дис.д.м.н., Москва, 2015.

9. Сидалиев А. А. Влияние социально-экономических факторов на динамику распространенности кариеса у детей школьного возраста / дис. канд.

мед. наук / ГОУВПО «Воронежская государственная медицинская академия им. Н. Н. Бурденко» (ВГМА), 2009.

10. Абыкешева Г. А. Эпидемиология кариеса зубов / Наука и здравоохранение. — 2011. — № 3. — С. 14–16.

11. Ермуханова Г. Т., Нурлы Р. Б., Каркимбаева Г. А., Курмангалиева Г. А., Кисмет Г. С. Динамика поражаемости кариесом зубов детей и подростков Мангыстауской области / Вестник КазНМУ — 2014. — № 1.

12. Жармагамбетова А. Г., Тулеутаева С. Т., Мухтарова К. С., Жанабилов А. А., Элмұрат С. С. Распространенность дистального прикуса у детей / Материалы международной научной конференции «Клиническая медицина-2014». — 2014. — С. 105–115.

13. Кушумбаева Ж. Особенности оказания стоматологической помощи детям в сельской местности Проблемы стоматологии 2007; 2(36):77.

14. Раганин М. У. Распространенность и интенсивность некоторых стоматологических заболеваний у детей младшего школьного возраста в г. Астане. Медицина и экология 2009; 1:78-80.

15. Сариева С. Т. Особенности кариеса зубов у детей ясельной группы. Медицина, № 1. — 2014 — С. 70.

Секция 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Abakarova Emma

*Associate Professor of the Department of
Philosophy and Humanitarian Disciplines
Stavropol State Medical University
Stavropol, Russian Federation*

DOI:10.25313/2520-2057-conf-2018/april/3748

A COMPARISON OF PROCESSES OF EXCITATION, INHIBITION AND MOVEMENT IN NERVOUS PROCESSES, CLASSIFIED IN ACCORDANCE WITH THE BIRD PROJECTIVE TEST

Background and Aims. The new Bird projective test (E. G. Abakarova, 2014) identifies psychosomatic disorders in children and adolescents. Images of birds drawn during the test fall into four categories: birds of prey (eagle, hawk, owl etc.), waterbirds (swan, duck, goose, heron etc.), corvids (crow, magpie, jay etc.) and others (dove, chicken, sparrow etc.). We propose that people who draw birds belonging to a given group possess certain traits of the nervous system which are characteristic of that group.

Methods. 53 students underwent the Bird test and Jan Strelau's temperament diagnosis. The Bird test identified three research groups: Eagles ("Group E") — 16 people; Swans and Ducks ("Group S") — 15 people; and Doves ("Group D") — 20 people. Student's t-test was applied to the data.

Results. Group E showed a reliable ($p=0.008$) tendency of inhibition over excitation. Calculating the balance of strength (A) showed an imbalance in favour of excitation ($A_E=0.76$), ie. processes of excitation did not outweigh processes of inhibition. In Group S the movement of nervous processes outweighed processes of inhibition ($p=0.04$). Group D returned no clear-cut results in terms of excitation, inhibition or nervous processes. The balance of strength was within the norm in both groups (Group S, $A_S=1.07$; Group D, $A_D=1.01$).

Conclusion. This reliable information expands the Bird test's uses in diagnosis and the identification of temperament types based on drawings.

Litvinova Larisa

*Associate Professor of the Chair of Pedagogy,
Psychology and Special Subjects
Stavropol State Medical University
Stavropol, Russian Federation*

SIMPLE AND COMPLEX VISUAL MOTOR RESPONSE IN LEFT AND RIGHT-HANDED WOMEN

Background and aims. To discover a) the time taken to process a signal and b) the ability to maintain that reaction speed with increasingly complex signals among women in women with progressive right hands and progressive left hand (PRH and PLH respectively).

Methods. 25 female students aged 20 years took part in the research. Their dominant hands were ascertained using the “Method for Determining Dominant Hands and Dominant Feet Using Fingerprints and Toeprints” (L. V. Litvinova, 2014). PRH was detected in 13 of the students and 9 showed PLH. Neutral hands were ascertained in the three remaining students, who were then removed from the research group. Simple Visual Motor Response (SVMR) and Complex Visual Motor Response (CVMR) were tested using a UPFT-1/30 Psychophysiology device and the subjects’ t-criteria.

Results. Students with PRH were assessed as “Very Good” when carrying out SVMR tasks, while those with PLH were assessed as “Good”. Both groups showed a reliable comparative reduction in the functional state of the central nervous system when confronted with CVMR tasks: test subjects with PRH returned $p=0.03$ and those with PLH returned $p=0.02$. When carrying out SVMR tasks, students with PRH missed no signals and committed no false starts, and the overall number of mistakes was minimal, but during the CVMR phase the error rate increased. The PLH group missed no signals during SVMR testing, but did commit false starts and mistakes. However, during CVMR there were no false starts ($p=0.05$) and a reduction in the error rate.

Conclusion. The reduction in the functional state of the central nervous system in both groups when conducting CVMR tasks notwithstanding, women with PRH have a more developed level of differential braking than those with PLH. In a training scenario, the latter require more time to master new material, but their eventual level of knowledge will ultimately exceed that of the former group.

Litvinova Larisa

*Associate Professor of the Chair of
Pedagogy, Psychology and Special Subjects
Stavropol State Medical University
Stavropol, Russian Federation*

Plugina Maria

*Head of Department of Pedagogy, Psychology and Special Subjects
Stavropol State Medical University
Stavropol, Russian Federation*

Gorbunkov Viktor

*Dean of the Faculty of Humanities
Stavropol State Medical University
Stavropol, Russian Federation*

LEVELS OF WILLPOWER IN YOUNG FUTURE FIREFIGHTERS (MEN AND WOMEN)

Background and aims. Firefighting places high demands on trainees and their instruction. Both man and woman candidates are accepted on fire training courses in Russia. This research aimed to identify differences between the sexes as part of the training of future members of the fire brigade.

Methods. The test was conducted on 2nd and 4th year students. A total of 72 (49 men and 23 women) students were tested in accordance with the Willpower method (M. V. Chumakov). Student's t-test was applied to the data.

Results. Analysis of willpower showed raised levels of stamina (S) and determination (D) and reduced levels of responsibility, autonomy (A) and initiative (I) among 4th-year man students ($p=0.05$). Their woman counterparts showed reduced responsibility ($p=0.005$), but also a reliable rise in S ($p=0.001$), D ($p=0.05$), A ($p=0.01$) and I ($p=0.05$). The improvement in desirable characteristics was greater in women than in men. On graduation young women are able to evaluate a situation, make conclusions and independently take action, which casts their professional abilities and adaptation to the demands of the fire service in an encouraging light.

Conclusion. Women, unlike men, gain professionally important qualities as they approach graduation in "Fire Safety". This speaks of an advantage for them in their future professional field and of a need for additional training for men after graduation.

Секция 4. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ

Білоусова Зоя Володимирівна
*кандидат сільськогосподарських наук,
старший викладач кафедри рослинництва
імені проф. В.В. Калитки
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

АДАПТИВНІСТЬ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ СОРТУ ШЕСТОПАЛІВКА ЗАЛЕЖНО ВІД ВПЛИВУ ПОПЕРЕДНИКА

На сьогоднішній день, для отримання високих і сталих врожаїв пшениці озимої, дуже важливим питанням постає розробка адаптивних технологій вирощування, які б враховували пристосованість рослин до конкретних умов регіону вирощування [1].

Для визначення характеру і ступеню онтогенетичного і філогенетичного пристосування організмів до умов оточуючого середовища використовують такі найбільш поширені характеристики як пластичність, стабільність, гомеостатичність та агрономічна стабільність [2].

Метою наших досліджень було вивчення реакції пшениці озимої сорту Шестопалівка на вирощування по паровим і непаровим попередникам в умовах Мелітопольського району Запорізької області за параметрами екологічної пластичності та стабільності.

Дослідження проводилися протягом 2011–2017 рр. в провідних господарствах Мелітопольського району Запорізької області.

Ґрунт дослідного поля — чорнозем південний легкоглинистий. Вміст гумусу в орному шарі становить 2,91–3,68 %, легкогідролізованого азоту — 80,0–98,0 мг/кг ґрунту, рухомого фосфору — 138,1–158,0 мг/кг ґрунту, обмінного калію — 165,8–180,0 мг/кг ґрунту, реакція ґрунтового розчину близька до нейтральної.

Погодні умови за роки досліджень суттєво різнилися, що дозволило ідентифікувати особливості розвитку і формування продуктивності пшениці озимої. За величиною гідротермічного коефіцієнту Селянінова 2012, 2013 та 2015 роки характеризувалися як сильно

посушливі, 2016 та 2017 — як посушливі, а 2011 та 2014 — як достатньо зволожені.

Технологія вирощування була загальноприйнятою для зони Південного Степу, окрім елемента, який було взято для вивчення. Повторність дослідів чотириразова [3].

Відповідно до робочих гіпотез, було розроблено схему та закладено польовий дослід, який включав наступні варіанти (попередники): 1) (контроль) чорний пар; 2) зайнятий пар; 3) горох; 4) стерньові; 5) соняшник.

Загальна площа елементарної ділянки — 100 м², облікової — 50 м².

Показники екологічної пластичності та стабільності були розраховані за методикою Еберхарта-Рассела [4]. Згідно даної методики оцінку проводили за наступними статистичними показниками: середня врожайність ($\bar{x}$), максимальне (max), мінімальне (min) значення та розмах коливання врожайності (R), коефіцієнт варіації (V), коефіцієнт лінійної регресії (b_1) та середньоквадратичне відхилення (S_d^2). Екологічну пластичність сорту характеризує коефіцієнт лінійної регресії, стабільність — середньоквадратичне відхилення від лінії регресії. Гомеостатичність (Hom) і коефіцієнт агрономічної стабільності (As) визначали за методикою В. В. Хангільдіна [5].

Для характеристики умов вирощування було розраховано індекс умов середовища (I_j). Як показують отримані дані (табл. 1), найсприятливіші умови для формування врожайності пшениці озимої сорту Шестопалівка склалися в 2016 році, тоді як в 2012 і 2013 роках вони були найбільш несприятливими для отримання високих врожаїв досліджуваної культури. Всі інші роки займали проміжне положення щодо впливу на ріст і розвиток рослин.

Таблиця 1

Індекс умов середовища

Показник	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
I_j	3,33	-13,35	-10,93	0,93	4,91	12,77	2,35

Величина врожайності пшениці озимої сильно варіювала в залежності від погодних умов року та впливу попередників. В середньому по досліді урожайність коливалася від 2,65 т/га при вирощуванні по стерньовим попередникам до 4,33 т/га — по чорному пару (табл. 2).

Разом з тим досліджені варіанти значно різнилися за амплітудою коливання урожайності. Середнім рівнем варіювання характеризувався варіант із вирощуванням пшениці озимої по чорному пару. Для всіх інших досліджуваних попередників було відмічено високий рівень

варіювання урожайності ($V = 22\text{--}39\%$). Високі рівні розмаху варіювання та коефіцієнтів варіації урожайності не можуть вважатися позитивною характеристикою, проте середній рівень урожайності за ряд років може виявитись досить високим за рахунок високих абсолютних значень.

Таблиця 2

Параметри адаптивності пшениці озимої сорту Шестопапівка по різних попередниках, середнє за 2011–2017 рр.

Попередник	Урожайність, т/га			R, т/га	V, %	b_i	S_d^2	Ном	As, %
	min	max	$\bar{x}$						
чорний пар (к)	3,46	5,42	4,33	1,96	16	0,69	9,46	18,204	84
зайнятий пар	1,72	5,21	3,71	3,49	34	1,30	21,36	3,124	66
горох	2,80	5,08	3,79	2,28	22	0,82	12,53	7,632	78
стерньові	1,22	3,65	2,65	2,43	38	1,04	10,02	2,877	62
соняшник	1,43	4,33	2,82	2,90	39	1,14	11,83	2,507	61

Коефіцієнт лінійної регресії b_i показує реакцію пшениці озимої на зміну умов вирощування. Найменшою чутливістю на зміну погодних умов регіону вирощування характеризувалися варіанти попередників чорного пару та гороху, що вказує на недотримання вимог агротехніки під час догляду за даними попередниками. Тому за рахунок вдосконалення окремих елементів технології, зокрема обробітку ґрунту, можна підвищити пластичність урожайності і, відповідно, її величину. Щодо інших попередників, то технологія, за якою їх вирощують в Мелітопольському районі, повністю відповідає отриманій урожайності пшениці озимої.

Чим менше квадратичне відхилення фактичних показників від теоретично очікуваних (коефіцієнт стабільності), тим стабільніше урожайність по рокам. Серед досліджуваних попередників найвищу стабільність урожайності забезпечував попередник чорний пар, найменшою стабільністю продуктивності характеризувався варіант попередника зайнятого пару.

Найменша варіабельність врожайності в мінливих умовах середовища пов'язана з проявом високої гомеостатичності. В наших дослідженнях максимальна гомеостатичність зафіксована у варіанті попередника чорний пар, мінімальна — за попередника зайнятий пар.

Господарську цінність попередників та реалізацію потенціалу урожайності характеризує коефіцієнт агрономічної стабільності. Найбільш цінними для виробництва є попередники, у яких даний

коефіцієнт перевищує 70 %. За величиною даного показника найбільшу господарську цінність представляють такі попередники, як чорний пар і горох. Усі інші досліджувані попередники характеризуються низькою агрономічною цінністю, тому є неперспективними для виробництва, оскільки не можуть забезпечити високих сталих врожаїв пшениці озимої.

Таким чином, проведені дослідження підтверджують, що для зони Південного Степу найбільш агрономічно цінним попередником, який забезпечує отримання високих і досить сталих врожаїв, залишається чорний пар. Дещо поступається йому за ефективністю такий попередник як горох. Щодо інших попередників, то використання їх в технології вирощування пшениці озимої є ризикованим, оскільки не забезпечує стабільності врожайності, яка в значній мірі залежить від погодних умов року.

Разом з тим удосконалення технології вирощування гороху та утримання чорного пару сприятимуть кращому накопиченню продуктивної вологи на момент посіву пшениці озимої, що в свою чергу забезпечить підвищення врожайності даної культури та стабільності цього показника по рокам.

Література

1. Петриченко В. Ф., Лихочвор В. В. Сучасні технології у рослинництві в історичному ракурсі і світлі євроінтеграційних викликів. Вісник аграрної науки. — 2017. — № 9 (вересень). — С. 5–10.
2. Mohammadi R., Amri A. Comparison of parametric and non-parametric methods for selecting stable and adapted durum wheat genotypes in variable environments. *Euphytica*. — 2008. — Vol. 159(3). — P. 419–432.
3. Доспехов Б. А. Методика полевого опыта: учебное пособие. Москва: Агропромиздат, 1985. — 351 с.
4. Eberhart S. A., Russell W. A. Stability Parameters for Comparing Varieties. *Crop Sci.* — 1966. — Vol. 6(1). — P. 36–40.
5. Хангильдин В. В., Бирюков С. В. Проблема гомеостаза в генетико-селекционных исследованиях. Генетико-цитологические аспекты в селекции с.-х. растений. — 1984. — № 1. — С. 67–76.

Секция 5. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Yaschenko Kateryna

*Student of the Department of Industrial Pharmacy of the
Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine*

FDA APPROVES IMLYGIC™ (TALIMOGENE LAHERPAREPVEC) AS FIRST ONCOLYTIC VIRAL THERAPY IN THE US

IMLYGIC Indicated for the Local Treatment of Unresectable Cutaneous, Subcutaneous and Nodal Lesions in Patients With Melanoma Recurrent After Initial Surgery.

Patients Treated With IMLYGIC Achieved a Significant Increase in Durable Response Rate in Pivotal Study.

PR Newswire, THOUSAND OAKS, Calif. (Oct. 27, 2015)

Amgen (NASDAQ: AMGN) today announced that the U.S. Food and Drug Administration (FDA) has approved the Biologics License Application for IMLYGIC™ (talimogene laherparepvec), a genetically modified oncolytic viral therapy indicated for the local treatment of unresectable cutaneous, subcutaneous and nodal lesions in patients with melanoma recurrent after initial surgery. IMLYGIC has not been shown to improve overall survival or have an effect on visceral metastases. IMLYGIC is the first oncolytic viral therapy approved by the FDA based on therapeutic benefit demonstrated in a pivotal study.

IMLYGIC is a genetically modified herpes simplex virus type 1 designed to replicate within tumors and produce an immunostimulatory protein called granulocyte-macrophage colony-stimulating factor (GM-CSF). IMLYGIC causes cell lysis, or death, which ruptures tumors, releasing tumor-derived antigens, which along with GM-CSF, may promote an anti-tumor immune response. However, the exact mechanism of action is unknown.

“IMLYGIC is the first clinical and regulatory validation of an oncolytic virus as a therapy, which Amgen is proud to bring to patients with a seri-

ous form of skin cancer. Not all melanoma patients currently benefit from available therapies, and IMLYGIC represents an important new option that can provide meaningful durable responses for patients with this aggressive and complex disease,” said Sean E. Harper, M.D., executive vice president of Research and Development at Amgen. “Immunotherapy is an exciting area for cancer research, and we are currently studying IMLYGIC in combination with other immunotherapies in advanced melanoma and other solid tumors.”

Metastatic melanoma continues to be one of the most difficult-to-treat cancers because it is often insensitive to chemotherapy, can be highly aggressive and can require several different types of treatment depending on the stage and location of the disease and health of the patient.^{4,5} Despite new therapeutic options, additional treatments are needed — particularly for patients with metastatic disease.

Amgen intends to make IMLYGIC available to patients in the U.S. within a week. Amgen anticipates the average cost of IMLYGIC therapy to be approximately \$65,000. Given that IMLYGIC represents a novel and first-in-class oncolytic viral therapy, Amgen expects variability of IMLYGIC dosing from patient to patient. Therefore, Amgen intends to work with the healthcare community to implement a program that helps limit the average cost of IMLYGIC therapy to \$65,000 for eligible participating institutions.

Amgen is committed to helping clinically appropriate patients access our medicines and will provide assistance for IMLYGIC in the U.S. in the following ways:

- Free medicines through The Safety Net Foundation are available to qualifying individuals with no or limited drug coverage.
- Co-pay coupon program for IMLYGIC through the Amgen FIRST STEP™ Program to help commercially insured patients meet their co-payment obligations; this program has no income requirement.
- Information about independent co-pay assistance foundations that give grants to qualifying patients who have difficulty paying out-of-pocket costs for medicines manufactured from across all of the industry.

About IMLYGIC (talimogene laherparepvec)

IMLYGIC is a genetically modified herpes simplex virus type 1 injected directly into tumors where it replicates inside tumors and produces GM-CSF, an immunostimulatory protein. IMLYGIC then causes the tumor to rupture and die in a process called lysis. The rupture of the tumor causes the release of tumor-derived antigens, which together with virally-derived GM-CSF may promote an anti-tumor immune response. However, the exact mechanism of action is unknown and being further investigated.

About the OPTiM Study

The most common adverse drug reactions in IMLYGIC treated patients were fatigue, chills, pyrexia, nausea, influenza-like illness and injection site pain. Most adverse reactions reported were mild or moderate in severity and generally resolved within 72 hours. The most common grade 3 or higher adverse reaction was cellulitis.

References

1. Солодовниченко Н. М., Журавльов М. С., Ковальов В. М. Лікарська рослинна сировина та фітопрепарати: Посіб. з фармакогнозії з основами біохімії лікар. рослин. — Х.: Вид-во НФАУ; Золоті сторінки, 2001. — 408 с.
2. Ковальов В. М., Павлій О. І., Ісакова Т. І. Фармакогнозія з основами біохімії рослин: Підруч. для студ. вищ. фармац. Установ освіти та фармац. Факультетів вищ. мед. Установ освіти III–IV рівнів акредитації / За ред. В. М. Ковальова. — Х.: Вид-во Прапор; НФАУ, 2000. — 704 с.

Секция 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Tikhonov Yuri

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of the Department of Economy and Management
Syzran Branch of Samara State University of Economics
Sizran, Russian Federation*

Kislinskaya Marina

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of the Department of Economy and Management
Syzran Branch of Samara State University of Economics
Sizran, Russian Federation*

MONETARY POLICY AND “FINANCIAL BUBBLES”

The traditional view of the problem is that monetary authorities should not directly respond to changes in in financial asset prices. The following arguments are usually put forward:

- prices for financial assets in the short run are volatile, and they can not serve as determinants of long-term monetary policy;
- in practice, it is almost impossible to find out whether the price increase for financial assets reflects an improvement in the real sector of the economy, or it is just a speculative mania;
- even if the central bank reacts systematically to fluctuations in prices for financial assets, its actions will lead to destabilization of the economy.

Supporters of regulating lead two simple argument in favor of the policy of confrontation “financial bubble”.

The first argument is based on the classic “Poole’s analysis” (named after W. Poole [8], the ex-president of the Federal Reserve Bank of St. Louis). Its meaning lies in the fact that the central bank should “row against the wind” when revaluing financial assets, if the price increase has no basis. Conversely, if a financial boom has roots in the real economy, the central bank should allow it to develop independently. These recommendations [8] are a typical example of an anti-cyclical economic policy which smoothes fluctuations in market conditions.

The second argument concerns the time of intervention of monetary authorities in the market. It is known that the most destructive effects of the “financial bubble” are in the post-peak period. The government faces problems with inflation and economic growth, when the “financial bubble” was long gone. To prevent such a course of events, the central bank should adhere to countercyclical policies in advance. In other words, it should intervene even at the initial stage of growth of the “financial bubble”. Then the next correction in the financial market will be relatively small, and the loss of the economy in terms of inflation and GDP will be minimal.

The central bank’s opponents are concerned that such a policy will provoke unscrupulous behavior of investors. If the monetary authorities take control of the “financial bubble”, then the speculators inflate it even more. They will hope that authorities will compensate potential losses, because they will be responsible for the financial boom in such situation.

The problem of dishonest behavior arises from the asymmetry of the actions of the central bank. After all, it usually reacts not so much to the growth of quotations, but to their fall. Partially such behavior of the authorities is justified by the fact that market prices change asymmetrically themselves: the “bubble” swells slowly, and bursts fast.

However, if the central bank starts to react equally to the rise and fall, then the dynamics of the market may also change. Knowing that the monetary authorities will not allow excessive revaluation of assets and a sharp drop in prices, quotations will change more smoothly, and investors will stop blindly following the crowd. Thus, the problems of unscrupulous behavior of investors can be avoided if the central bank acts symmetrically, reacting both to growth and to falling prices.

The main problem of the countercyclical policy is the assessment of the adequacy of the growth of prices for financial assets [1, 2], i.e. whether the financial boom corresponds to the improvement of the fundamental macroeconomic indicators or not. Many scientists, including [9], believe that investors are always partial, and during the boom, they misjudge the situation.

The rise in prices for financial assets can be either rational or irrational [4]. It is rational when it leads to an improvement in real sector of the economy: an increase in labor productivity, scientific discoveries, excellent financial results, etc. If nothing like this is observed, and prices are rising, the financial boom turns into a “financial bubble”. There may be several reasons for this: herd behavior of investors (“crowd effect”), imperfect market regulation, financial liberalization, etc.

However, we must find out why the revaluation of financial assets is so dangerous for the economy. “Financial bubble” creates distortions in

investment and consumption. This leads first to an economic boom and expansion of business activity, and further to recession and inflation. Intervention of monetary authorities can smooth these cyclical fluctuations and reduce losses of the economy.

The authors of this article suggest to understand more in detail the role of the state in inflating or containing the bubble through monetary policy or the policy of “supporting” investors. Opinions of economists-theorists and regulators-practitioners are similar on the policy of restraining the inflation of a bubble with the help of monetary instruments.

They are unanimous in that interest rate regulation is not a good tool in this case [3, 5, 7]. However, the speed of the formation of a financial bubble directly depends on the rate of credit expansion, which is aimed at the acquisition of certain assets. In turn, the scale of credit expansion depends on the ratio between the cost of collateral and the amount of the loan.

At present, the distinction between investment and commercial banks has completely disappeared. Sophisticated financial instruments and new ways of not showing assets on bank balance sheets were invented. It was here that the causes of the periodic emergence of “financial bubbles” arose. New financial instruments and technologies of trading and financing had one fatal flaw: they were based on the assumption that financial markets are striving for equilibrium. It was believed that the temporary deviations are random, and the values eventually reach a certain average. Securitization and other innovative tools have allowed the redistribution of risks. The more risks are distributed, the greater risks can be accepted. Worse still, the new methods and tools were so sophisticated that the regulators were not able to assess the risks associated with them. They had to use the methods of risk assessment developed by the organizations that created these tools. The current international agreement on banking supervision allows large banks to rely solely on their own risk assessment systems [9]. Something similar happened to rating agencies, designed to assess the reliability of financial instruments. They had to rely on the calculations of the authors of these instruments.

Proposals to prevent the formation of “financial bubbles” due to credit expansion can be formulated [6]:

- It is advisable to legislatively establish the maximum amount of a blank loan granted to one borrower. This amount should depend on the legal status of the borrower;
- The introduction of a statutory minimum discount to ensure, irrespective of its quality, at 20 % for the crisis stage and the stage of economic recovery and up to 95 % during the boom. The regulator determines specific discount values in the boom period. At

the same time, current provisions relating the cost and quality of collateral to the amount of the actual provision for possible losses on loans remain;

- If another pledge is made, the loan should be provided solely on the difference between the current security value and the principal balance of previously provided loans for this security;
- The regulator itself should develop risk assessment systems for newly introduced financial instruments, with mandatory application by commercial banks and rating agencies.

References

1. Davnis V. V., Kasatkin S. E., Ardakov A. A. Main components and their application in portfolio investment models / Modern economy: problems and solutions. — 2012. — Vol. 7 (31). — pp. 150–157.
2. Davnis V. V., Tinyakova V. I. Adaptive models of multi-trend processes and the forecast of the value of financial assets / Bulletin of Voronezh State University. Series: Economics and Management. — 2006. — Vol. 1. — pp. 143–147.
3. Egorov A. V., Merkuriev I. L., Chekmareva E. N. Adaptation of the Russian financial sector to the crisis situation in the global financial market / Money and credit. — 2009. — Vol. 8. — pp. 25–30.
4. Endovizkii D. A., Bocharova I. V. An analysis of the borrower's compliance with loan security requirements / Economic analysis: theory and practice. — 2004. — Vol. 14. — pp. 2–11.
5. Kindleberger Ch., Aliber R. World financial crises. Mania, panic and collapse. — St. Petersburg: Peter, 2010. — 544 p.
6. Tihonov Y. A. The mechanism of the emergence of “financial bubbles” / University Bulletin. — 2012. Vol. 10. — pp. 254–259.
7. Chirkova E. V. Anatomy of a financial bubble. — M.: OOO “Case”, 2010. — pp. 416.
8. Poole W. Monetary Policy Lessons of Recent Inflation and Disinflation. Journal of Economic Perspectives, 1988. — № 2(3). — p. 73–100.
9. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What it Means. PublicAffairs, 2008. — P. 208.

Ватченко Олександра Борисівна
кандидат економічних наук, доцент
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

МАРКЕТИНГ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Ми стикаємося з маркетингом постійно, він зачіпає інтереси кожного з нас, а його суть розкривається через сукупність соціально-економічних категорій.

У основі маркетингу, лежать нужди людей, тобто почуття нестачі чого-небудь, необхідності чогось, що бажає індивідуум. Нужда переходить в потребу набуваючи специфічної форми відповідно до культурного рівня і індивідуальності людини.

Потреби людей практично безмежні, а ось можливості для їх задоволення обмежені, тому індивід вибиратиме ті товари, які доставлять йому найбільше задоволення у рамках його ресурсів і в першу чергу фінансових можливостей.

Американський психолог А. Маслоу усвідомлюючи, що задоволення примітивних фізіологічних потреб — основа основ розподілів потреби у порядку значущості у формі піраміди, яку відтоді називають пірамідою Маслоу і, саме, фізіологічні потреби сформували основу піраміди (так звані базові потреби).

Виробники використовуючи досягнення НТП створюють товари та надають послуги, які здатні задовольняти ці потреби а також стимулюють бажання придбати ці товари. Сучасному підприємцеві доводиться стежити за багатьма важливими аспектами: продажами, фінансуванням, персоналом. На маркетинг, частенько, просто не залишається часу. До того ж багатьом бізнесменам просто бракує відповідних інструментів і ресурсів, здатних зробити маркетингові зусилля ефективнішими.

Філіп Котлер сформував п'ять основних підходів на основі яких суб'єкти господарювання проводять свою маркетингову діяльність:

- концепція вдосконалення виробництва, яка ґрунтується на твердженні, що споживачі купуватимуть товари, які широко поширені і доступні за ціною;
- концепція вдосконалення товару. Товар необхідно постійно вдосконалювати оскільки споживачі купуватимуть товари

найвищої якості, з найкращими експлуатаційними властивостями і характеристиками;

- концепція інтенсифікації комерційних зусиль. Ґрунтується на тому, що споживачі не купуватимуть товари підприємства в достатній кількості, якщо не будуть зроблені значні зусилля у сфері збуту і стимулювання;
- концепція традиційного маркетингу, яка припускає, що запо-рукою досягнення цілей фірми служать чітке розуміння нужд і потреб цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності ефективним і продуктивним засобом;
- концепція соціально-етичного маркетингу. Ця концепція ви-магає від діячів ринку ув'язки у рамках політики маркетингу трьох чинників: фірм, покупців і суспільства [2].

В першу чергу маркетинг почали впроваджувати великі компа-нії — ті, що випускали промислове обладнання та товари тривалого користування. Потім до них приєдналися всі інші, а транснаціональні корпорації поширили традиційний маркетинг по всьому світу.

Залежно від типу попиту виділяють 8 видів маркетингу: кон-версійний; стимулюючий; такий, що розвивається; ремаркетинг; синхромаркетинг, що підтримує; демаркетинг та протидіючий [2].

Сьогодні малі та середні підприємства стали невід'ємною частиною економік більшості промислово розвинених держав. Їх частка у країнах ЄС в середньому складає 63–67 % ВВП, у США — 40 %, в Японії — 61 %. На малих підприємствах зайнята значна кількість працездатного населення: 72 % у середньому у країнах ЄС, 78 % — в Японії, 75,3 % — в Південній Кореї, 73 % — в Італії, 54 % — у Франції та США [1].

В Україні з 2014–2016 рр. великі підприємства мають 0,1 % від усіх підприємств. Частка середніх збільшилася з 4,7 % (2014 р.) до 4,9 %, (2016 р.), але частка малих підприємств зменшилася — з 95,2 % до 95,0 % відповідно, з яких майже 85 % мають статус мікропідпри-ємств (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Кількість і структура підприємств України

Назва	2014		2015		2016	
	тис.	%	тис.	%	тис.	%
Усього	341,0	100	343,4	100	306,4	100
Великі	0,5	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1
Середні	15,9	4,7	15,2	4,4	14,9	4,9
Малі	324,6	95,2	327,8	95,5	291,1	95,00
з них мікро-підприємства	278,9	81,8	284,2	82,7	247,6	80,8

Частка великого бізнесу у ВВП України скоротилася на 8,4 п.п. з 49,1 % в 2012 році до 40,7 % у 2016 році. Частка малого бізнесу у ВВП України зросла на 6,0 п.п. була 10,7 %, стала 16,7 % [5].

Незважаючи на те, що сектор МСП характеризується високим рівнем динамічності, гнучкості, інноваційної активності, здатністю до швидкого створення нових виробництв і, відповідно, нових робочих місць частіше за всього на цих підприємствах не налагоджена процедура маркетингових досліджень та практика аналізу економічних показників як і будь-якому великому бізнесі. На відміну від великих фірм у малого бізнесу є безліч чинників, які роблять маркетинг складнішим і в першу чергу це бюджет маркетингових заходів. Тому для малих підприємств, що мають досить обмежений бюджет, інтерес приставляє партизанський маркетинг (*guerrilla marketing*) якій відноситься до малобюджетних методів маркетингу. Саме він дозволяє результативно просувати власний продукт або послугу, зацікавлювати нових покупців і збільшувати свій дохід, при цьому особливо не витрачаючи фінанси.

Поняття партизанський маркетинг увійшло у термінологію в 1984 р., коли у світ вийшла книга Джея Конрада Левінсона «*Guerrilla marketing*». Автор звернув увагу на наступні моменти:

- для розвитку бізнесу необхідно використовувати безкоштовні або дешеві інструменти реклами, які є під рукою у кожного. Наприклад, Інтернет, який стає найбільш успішним і зручним механізмом для впровадження «партизанських технологій» в маркетингове середовище компаній;
- надавати інформацію про товар або послугу так, необхідно так, щоб впливати на процес ухвалення рішень потенційними покупцями;
- вибудовувати довгострокові взаємовідносини зі своїми клієнтами [3].

Отже, за своєю суттю маркетинг — це бізнес, а мета бізнесу — отримання прибутку і задоволення незважаючи на те які по розміру підприємства і які товари чи послуги вони надають. Партизанський маркетинг був створений в першу чергу для малого бізнесу, оскільки орієнтований на побудову ефективних маркетингових стратегій при максимальній економії бюджету.

Література

1. Ісаченко Д. А. Малі підприємства в трансформаційній економіці регіону: монографія. Одеса: Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. досліджень НАН України, 2009. — 406 с. — С. 225.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. — М.: Прогресс, 1991. — 736 с.
3. Левинсон Дж., Хенли П. Партизанский маркетинг СПб.: Питер, 2006 г., 192 с. Серия «Маркетинг для профессионалов».
4. Статистичний збірник «Україна-2016» Відповідальний за випуск О. А. Вишневська Київ — 2017 — 28 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: ukrstat.gov.ua
5. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/ovpp/ovpp_2015_u.htm

Ватченко Борис Сергійович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

Шаранов Роман Сергійович

*магістр кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільність економічної, політичної та соціальної сфери в країні призвели до збільшення кількості підприємств, які знаходяться у кризовому стані. В зв'язку з цим важливе місце має приділятися ефективності процесу антикризового управління, вибору методів передбачення та подолання кризових явищ, тому що від цього залежить не лише вихід підприємства з кризового стану, а й запобігання його виникнення в майбутньому.

Проблема антикризового управління підприємствами є предметом інтересу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні, методологічні засади та практичний інструментарій антикризового управління досліджували такі вчені та науковці як Проблема антикризового управління підприємствами є предметом інтересу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні, методологічні засади та практичний інструментарій антикризового управління досліджували такі вчені та науковці як І. О. Бланк, С. Г. Беляєв, В. І. Кошкін, Е. А. Уткін, Л. С. Ситник, Л. О. Лігоненко, Д. В. Нізалов, О. В. Коваленко, В. М. Маховка та інші. Однак варто відзначити, що надаються різні підходи до тлумачення та визначення методів антикризового управління.

Так, Нізалов Д. В. [1] та Коваленко О. В. [2] в своїх публікаціях, аналізуючи методи антикризового управління, виділяють 2 наступні групи: тактичні і стратегічні, залежно від результатів, які має підприємство в разі їх застосування (табл. 1).

Автори стверджують, що до тактичних методів відносяться санація, даунсайзинг та банкрутство. Застосування цих методів спрямовано

на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи. Проте у більшості випадків цих методів недостатньо для усунення причин кризового стану — неефективної системи управління. А це потребує використання заходів більш тривалої дії.

Таблиця 1

Методи антикризового управління

Тактичні	Стратегічні
1. Санація	1. Ліквідація
2. Даунсайзинг	2. Створення нових підприємств
3. Банкрутство	3. Регуляризація
	4. Модернізація
	5. Злиття
	6. Диверсифікація
	7. Реструктуризація
	8. Реінжиніринг

Друга група — стратегічні методи — застосування яких змінює сутність бізнесу підприємства. Результати їхнього застосування підприємство відчуває, як правило, не одразу, проте їх використання змінює сутність бізнесу, змінює його якісні характеристики, такі, як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, клієнтоорієнтованість, інноваційність.

Існування такої значної кількості методів пов'язано, принаймні, з двома причинами: наявністю декількох підходів до антикризового управління підприємством та різною природою та причиною самих кризових явищ [1].

Маховка В. М. дає іншу класифікацію методів антикризового управління (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Методи антикризового управління

Тактичні	Стратегічні
1. Діагностика	1. Санація
2. Моніторинг	2. Банкрутство
3. Аутосорсинг	3. Реструктуризація
4. Бенчмаркінг	
5. Даунсайзинг	
6. Контролінг	
7. Аудит бізнес-процесів	

Якщо вважати, що антикризове управління — це система управлінських заходів щодо діагностики, упередження, нейтралізації і подолання кризових явищ з метою забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання та недопущення виникнення ситуації його банкрутства, то на нашу думку можна виділити 3 групи методів антикризового управління (рис. 1).

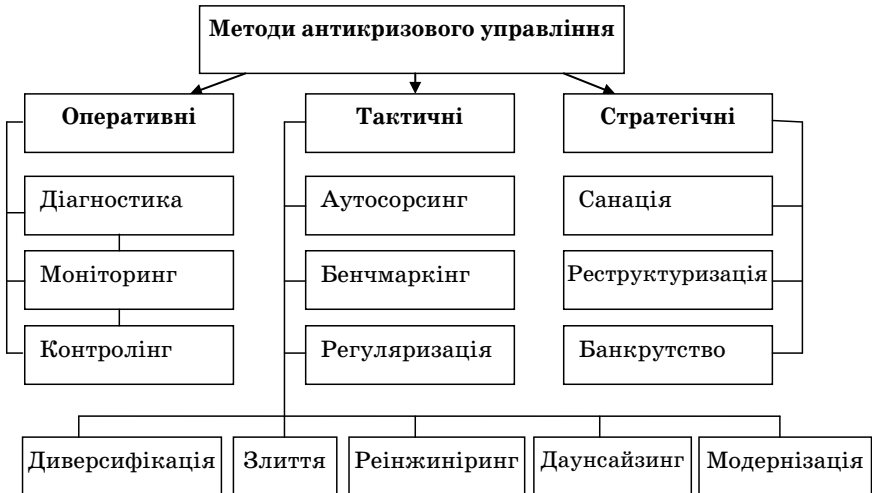


Рис. 1. Методи антикризового управління

Перша група — оперативні — це методи, що мають діяти на підприємстві постійно з метою завчасного виявлення кризових явищ (строком до 1 року). До цієї групи можна віднести діагностику, моніторинг та контролінг.

Друга група — тактичні — це методи, які слід застосовувати на ранніх стадіях виявлення кризи. Їх діяльність спрямована на покращення фінансових та економічних показників підприємства (строком до 3 років). До таких методів віднесемо аутосорсинг, бенчмаркінг, регуляризацію, модернізацію, диверсифікацію, злиття, реінжиніринг та даунсайзинг.

Третя група більш глобальні методи — стратегічні. Це комплекс заходів більш тривалої дії (строком від 3 років) стосовно виходу підприємства з кризи. Застосування цих методів змінює сутність бізнесу підприємства. До цієї групи віднесемо санацію, реструктуризацію та банкрутство.

Виходячи з вище сказаного, керівництво підприємства повинно використовувати такий метод антикризового управління, який би дав змогу йому значно швидше покращити фінансові показники його діяльності та подолати наслідки кризи.

Література

1. Нізалов Д. В. Антикризове управління: вибір методів / Д. В. Нізалов // Держава та регіони. — 2001. — № 1. — С. 58.
2. Коваленко О. В. Методи антикризового управління підприємством / О. В. Коваленко, С. В. Галь // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. — 2014. — Вип. 8. — С. 107–114.
3. Маховка В. М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві / В. М. Маховка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — 2012. — № 1(52). — С. 219–225.

Ліскович Назарій Юрійович
*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ У СФЕРІ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сьогодні, коли життя швидко змінюється, а зв'язки між країнами посилюються, потрібно йти в ногу з часом. Для цього найефективнішим та найдодільнішим є авіаційний транспорт. Його перевагами над іншими видами транспорту є швидкість і далека відстань перевезень. Протягом останнього століття країни світу освоїли повітряний простір, напруцювали значну базу авіазв'язків та організували ефективне здійснення авіаперевезень. За допомогою системи повітряного транспорту суспільство має змогу задовольняти свої потреби у подорожах, перевезеннях вантажу, багажу і пошти. Все це регулюється міжнародними нормативно-правовими актами і безліччю угод, які у свою чергу підвищують ефективність повітряних перевезень та рівень авіаційної безпеки.

Роль України в даній системі авіаційного транспорту визначити важко. З однієї сторони, наша держава має величезний потенціал для розвитку галузі повітряних перевезень. Адже значні розміри території та велике населення сприяють цьому. Але, з іншого боку, потужності використовуються недоцільно та неефективно. Хоча великі міста мають аеропорти, які обслуговують до 40 вітчизняних авіакомпаній, інфраструктура ринку авіаперевезень не є розвиненою, особливо в порівнянні з європейськими країнами. Проблемною залишається організація самих перевезень повітряним транспортом, яку негайно потрібно покращувати.

У сучасних умовах глобалізації основних процесів суспільної та економічної життєдіяльності людства можливість швидкого пересування людей та вантажів на далекі відстані в різні, включаючи найбільш важкодоступні, місця світу робить ринок авіаційних перевезень одним з найперспективніших та найдинамічніших транспортних ринків. Авіаційні перевезення — діяльність з низькою рентабельністю.

У складі ключових витрат аеропортові послуги, наприклад, займають 15–20 %, заправка авіаційним паливом — 20–30 %. Вартість послуг з наземного обслуговування та заправки літаків в Україні одна з найвищих серед європейських аеропортів (рис. 1).

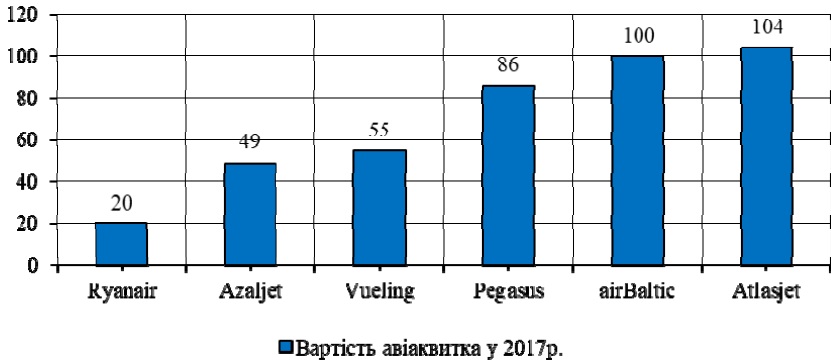


Рис. 1. Мінімальна вартість авіаквитка провідних лоукост-авіакомпаній в Україні у 2017 р. (у EUR) [34]

Сьогодні кожен потенційний пасажир, який має на меті здійснити подорож у межах України, обирає між трьома видами транспорту — залізничним, автомобільним та авіаційним. При цьому авіація у виборі виду транспорту потенційним пасажиром може бути й взагалі відсутньою, як часто прийнято вважати, через ціну. Варто зазначити, що у 2008 р., з приходом на ринок внутрішніх пасажирських авіаперевезень першої в Україні low-cost авіакомпанії «Wizz Air», а потім й інших low-cost авіакомпаній, ціни на авіаперевезення стали доступнішими для середньостатистичного пасажиря, ніж раніше. Крім того, традиційні авіакомпанії почали пропонувати сезонні та інші знижки. Дані зміни істотно наблизили авіаційний транспорт до потенційних пасажирів та забезпечили зростання рівня конкурентоспроможності.

Підсумовуючи можна зробити наступний висновок, що роль повітряного транспорту, як каталізатора загального економічного і соціального розвитку, обумовлена швидкістю і гнучкістю, що характеризує повітряний транспорт в загальній системі перевезень.

Ринок повітряних перевезень значно залежить від стану економічного розвитку України, особливо від купівельної спроможності громадян та інфляційних процесів. Хоча світовий розвиток також має певний вплив на український авіаринок. Але ті авіакомпанії, які існують в Україні уже довгий час, так і не змогли організувати свою роботу ефективно і доцільно. Парк повітряних суден є незначним:

в Україні більшість авіаперевізників мають близько двадцяти машин, тоді як у Європі — до 400, а у США — понад 700 суден [5].

Більша частина парку є застарілою та неефективною. Більшість іноземних авіакомпаній у своїй діяльності використовують повітряні судна Boeing, Airbus, Embraer — безпечніші та швидші, витрачають менше пального. Українські авіаперевізники теж володіють літаками, але їх кількість недостатня. Якщо проаналізувати типи літаків, що перебувають у власності наших авіакомпаній, то можна побачити, що значно переважають: Ан, Іл, Ми, Як [4].

Не останню роль відіграють аеропорти. Для нашої держави характерний нерівномірний розвиток наземної бази авіації. Аеропорти не здатні обслуговувати так багато рейсів, які можуть дозволити собі авіаперевізники. Існує невідповідність їх сервісу міжнародним стандартам. Наприклад, довжина злітної смуги, стан її покриття і стан рульових доріжок спричиняють проблеми під час прийняття літаків типу Boeing-737 та Airbus-320 [1].

Українські авіаперевізники є неконкурентоспроможними не тільки на світовому ринку авіаперевезень, а й навіть на своєму внутрішньому ринку. Краща організація роботи та вищий рівень надання послуг дозволяє іноземним компаніям завоювати прихильність українських споживачів, а відтак збільшити свою частку на нашому ринку повітряних перевезень. Перевагами таких перевізників є нижчі ціни, гарний стан повітряних суден, висококваліфікований і культурний персонал — чинники, які набувають все більшого значення. З одного боку, зарубіжна конкуренція значно зменшує попит на послуги вітчизняних авіаперевізників. А з іншого — вона дає стимул українським компаніям розвиватися та вдосконалювати свою роботу, особливо у сфері ціноутворення, спектру послуг та їх якості [2].

Таким чином, становлення та розвиток галузі авіаперевезень України розпочалося ще за часів радянського союзу, але по-новому постати та переорієнтуватися на ринкові закони їй довелося лише після здобуття незалежності. Хоча протягом останніх років спостерігалися позитивні тенденції за більшістю показників, у 2014 році відбулося погіршення стану повітряних перевезень у силу складної політичної та економічної ситуації. По-перше, вантажні авіаперевезення, які без того займали незначну частку від загальних вантажних перевезень, ще більше скоротилися. По-друге, попит населення зменшився як на пасажирські перевезення, так і на вантажні. Значно скоротилася кількість рейсів до України та через її територію. А повітряний простір над східною частиною нашої держави взагалі закрили.

Отже, виокремимо такі проблеми українського ринку повітряних перевезень: значна його монополізація; залежність від рівня

економічного розвитку та купівельної спроможності населення; застарілий парк повітряних суден; диспропорційний розвиток наземної бази; неконкурентоспроможність вітчизняних авіаперевізників; відсутність інновацій у даній сфері; авіаційна безпека.

Література

1. Офіційний сайт Pegasus [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.flypgs.com>
2. Офіційний сайт Wizz Air [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://wizzair.com>
3. Офіційний сайт МАУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.flyuia.com>
4. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.avia.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Лозовський Олександр Миколайович
кандидат економічних наук, доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця, Україна

Мазуренко Раїса Петрівна
здобувач освітнього ступеня «бакалавр»
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
м. Вінниця, Україна

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Несприятливий стан економіки в Україні на даний момент значно ускладнює процес функціонування організацій та підприємств, призводить до вичерпності їх фінансових та матеріальних ресурсів. В таких умовах керівники підприємств приділяють незначну увагу роботі з кадрами та створенню сприятливих умов для праці. В умовах сучасної економіки виникає необхідність приділяти більше уваги трудовим ресурсам, формуванню досконалої корпоративної культури, що буде надихати та підтримувати працівників компанії, та в результаті виведе підприємство на новий рівень розвитку.

Корпоративна культура підприємства — загальноприйнята система переконань та цінностей, котру поділяють усі працівники організації. Вона зумовлює поведінку працівників, їх ставлення до підприємства, керівництва та своєї роботи. Саме корпоративна культура визначає характер життєдіяльності організації, допомагає підвищити рівень дохідності підприємства за рахунок ефективного менеджменту та зростання якісних показників діяльності підприємства.

Поняття корпоративної культури було сформоване у 19-му сторіччі, дослідженню якого приділяє увагу багато вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як У. Оучі, В. Співак, Д. Елдрідж, А. Кромбі, С. В. Шешкня, П. Вейл, Г. Хофстеде, Є. А. Смірнова та інші.

Мета даного дослідження полягає у визначенні ролі корпоративної культури в системі стратегічного управління підприємством.

Корпоративна культура підприємства визначає загальне уявлення працівників про організацію, яке в подальшому передається наступникам. Також корпоративна культура є інструментом стимулювання

працівників, підвищення їх самосвідомості та відповідальності. При розумінні загальної корпоративної культури кожним із працівників організації, через оцінку свого місця та значення, а також при відповідній мотивації, персонал виконує свою роботу швидше та якісніше, що є прикладом для інших. Умовою процвітання організації, при високому розвитку корпоративної культури, для працівників підприємства загальною ціллю та ідеєю постає якісне виконання своїх обов'язків, внаслідок чого зростає рівень функціонування організації на ринку.

В першу чергу, корпоративна культура орієнтована на внутрішнє середовище підприємства. Вона формується безпосередньо в організації з урахуванням умов її функціонування, подальшим визначенням цілей, поставлених перед керівництвом і працівниками, в залежності від умов праці, складу колективу, і навіть історії розвитку підприємства. Внести певну схему корпоративної культури на підприємство є неможливим. Звісно, можна використовувати спільні інструменти й запровадити деякі елементи, але все одно корпоративна культура в середовищі певного підприємства є індивідуальною [6, с. 28].

Виділяють такі основні функції корпоративної культури: охоронна, інтегруюча, регулююча, адаптивна, орієнтуюча та мотиваційна.

На даний момент в Україні корпоративному менеджменту приділяється зовсім невелика частина уваги керівників, водночас, успішними західними компаніями доведено значимість цього елементу своїм прикладом. Згідно з даними, які опублікував сайт для пошуку роботи GlassDoor.com, поділившись результатами дослідження «Кращі компанії з високою корпоративною культурою та цінностями», в якому працівники різних компаній оцінювали корпоративну культуру та цінності компанії, в якій вони працюють. Компанія Twitter, яка пропонує безкоштовні сніданки і обіди, а також не стежить за тим, скільки часу співробітники проводять у відпустці, стала першою в цьому рейтингу, набравши 4,5 бали з 5. Слідом за нею йдуть PR агентство Edelman (4,4) яке відоме своїми бонусами, не відстає також і компанія Google (4,4), в якій співробітники не тільки не платять за їжу, але також і отримують медичні послуги прямо в офісі та багато інших бонусів. Glassdoor опитав більше 600 тис. співробітників в компаніях, розташованих в США. Більшість компаній, що потрапили в десятку кращих, — це технічні компанії, відомі своїми бонусами та вільною атмосферою [2].

Корпоративна культура і цінності є надзвичайно важливими складовими підприємства, тому що вони впливають на те, наскільки задоволені працівники своєю роботою і чи готові вони надалі працювати в компанії.

Підприємство є складним механізмом, ефективність його функціонування та життєдіяльність в умовах конкуренції ринку залежать

від відповідної організаційної побудови, від кваліфікації працівників і відповідних їй систем управління. Успішні компанії визначаються своїм власним стилем, сильною культурою, що сприяють досягненню поставлених цілей в закріпленні високої позиції на ринку. Корпоративна культура відображає політику підприємства, критерії розподілу влади та мотивації, виділяє його пріоритети формує соціальні цінності та норми поведінки. Дудін А. визначає, що основні елементи корпоративної культури допомагають керівництву зорієнтуватися з формуванням тих чи інших управлінських рішень, налагодити контроль за взаємовідносинами та поведінкою працівників, у процесі оцінки соціальних, господарських та виробничих процесів.

Корпоративна культура будь якого підприємства має свої специфічні особливості, в залежності від її положення на ринку, виду діяльності, та форми власності. Вирішальною можливістю в процесі формування спільної культури для працівників організації є здатність сформуванню спільну точку зору та бачення цілей компанії у поєднанні з особистісними цілями та інтересами кожного працівника. Керівництво компанії визначає її місію і те, яке вираження вона має в організаційних цінностях і нормах. Також дуже важливу роль у формуванні корпоративної культури відіграє лідерство. Дуже велике значення в організації мають людські стосунки, необхідно обирати працівників, що можуть взаємодіяти з іншими, ефективно співпрацювати в реалізовуватися в колективі. Керівництвом розробляється політика мотивацій та заохочення, що б ще більше зацікавити працівників у належному виконанні своїх обов'язків [6, с. 218].

Вплив корпоративної культури на функціонування підприємства визначається в тому, що працівники можуть спрогнозувати розвиток ситуації з урахуванням того, як вони вибудовують моделі своєї поведінки та оцінюють їх. Вони реалізують їх у своїй діяльності, формують тенденції і створюють відповідні їм ситуації. За своєю сутністю, зміст корпоративної культури, для більшості робітників, визначається значимістю їх професійно-ділової діяльності. Визначають позитивну та негативну корпоративну культуру. Досліджено, що в умовах позитивної корпоративної культури, професійно-трудова діяльність для працівників є способом самореалізації, підтримання цінностей підприємства. В умовах негативної корпоративної культури, для окремого працівника підприємства, з його точки зору, самореалізація і саморозвиток в умовах даного підприємства є не вигідним. Для керівництва, щоб були враховані інтереси усіх учасників корпоративного управління, дуже важливо сформувати деякі норми корпоративної культури, починаючи від цілей організації і закінчуючи стандартами в середині організації, чітке дотримання яких повинне сприяти відкритості та прозорості діяльності організації [4, с. 25].

Усі елементи управління організацією тісно між собою взаємопов'язані, поняття корпоративної культури та система управління мають спільні елементи, такі як цінності, досвід, працівники, стиль, зв'язки, стратегії та системи. На думку А. Колота, управлінці повинні вміти вирішувати організаційно-управлінські проблеми різними методами, ставити мету і проводити аналіз стратегій, виявляти елементи, що заважають їх реалізації. До спільних питань культури управління і організаційної культури можна віднести також питання технологічного характеру, методи переробки і отримання інформації, визначення необхідної чисельності працівників управлінського апарату, підбір, атестація та виховання кадрів підприємства [3, с. 94].

До критеріїв формування корпоративної культури в сучасній організації відносять:

- здатність керівництва підприємства до відповідної реакції та діяльності у критичних або кризових ситуаціях;
- критерії відбору потенціальних працівників, призначення їх на певну посаду, також просування та звільнення;
- мета, цілі та пріоритети керівництва в управлінні організацією;
- модель поведінки керівників;
- система мотивації персоналу.

Визначимо основні інструменти формування досконалої корпоративної культури, використання яких сприятиме підвищенню ефективної роботи персоналу, поступовому розвитку та зміцненню конкурентоспроможності організації на ринку. Наслідком цього є підвищення ефективності роботи працівників різними шляхами (табл. 1), сприяючи розвитку організації та підвищенню ефективності праці персоналу.

Слід зазначити, що корпоративна культура повинна постійно корегуватися управлінцями. Це дуже складний процес, але саме такі корегування забезпечують підприємству стійкість при змінах умов зовнішнього середовища. Успішна компанія повинна бути готова до змін та впливу факторів зовнішнього середовища. При цьому ж бути пристосованою під нові вимоги ринку та споживача. Як правило, дослідження та корегування корпоративної культури необхідно здійснювати, керуючись науковими показниками і алгоритмами, враховуючи при цьому особливості і умови функціонування організації.

Основними типами інструментів формування ефективної корпоративної культури на підприємстві є: комунікаційні, організаційні, економічні та соціально-психологічні. Всі перелічені інструменти є важливими елементами, для функціонування корпоративної культури підприємства. Виділити головні та другорядні інструменти є

неможливим, адже кожен з них є важливим елементом для здійснення управління підприємством.

Таблиця 1

Основні інструменти формування ефективної корпоративної культури на підприємстві

Типи інструментів, що використовуються для формування ефективної корпоративної культури	
Комунікаційні	Внутрішні комунікації
	Реклама та зв'язки з громадськістю
Економічні	Страховання співробітників
	Соціальна відповідальність
	Матеріальна мотивація
Організаційні	Організація процесу праці
	Навчання персоналу
	Корпоративні документи
Соціально-психологічні	Стиль керівництва
	Соціально-психологічний клімат
	Соціально-психологічна мотивація

Корпоративна культура є важливим стратегічним інструментом, що допомагає зорієнтувати усіх його працівників на спільні цілі, забезпечити відданість загальній справі, підвищити ініціативність та полегшувати спілкування і підвищувати взаєморозуміння. Труднощі, що виникають при стратегічному управлінні трудовими ресурсами може підвищити механізм мотивацій. Корпоративна культура дозволяє налаштувати усіх працівників в спільному напрямку, на взаємодію і роботу для досягнення мети організації, підвищити продуктивність праці та оптимізувати стратегічне управління [5, с. 59].

Корпоративну культуру можна вважати основою, яка сприяє задоволенню економічних і соціальних потреб як компанії, так і кожного працівника, забезпечує підприємству можливість швидкої адаптації у мінливих умовах. Зміни в корпоративній культурі напряму пов'язані з виживанням організації на ринку. У випадку, коли такі зміни потребують значно більше часу, ніж загальний розвиток підприємства, компанія незабаром може припинити свою діяльність. У процесі розвитку організації, що веде до змін в підприємстві, або до його ліквідації, корпоративна культура допомагає інтегрувати нові завдання в колектив. За рахунок своєї комплексності, вона задає етику та естетику організації, обмеження і можливості, об'єднує її працівників. З іншого боку, через корпоративну культуру можливо реалізувати

функції організації, створити системи для їх реалізації, сприймати і оцінювати умови внутрішнього і зовнішнього середовищ [1, с. 305].

Отже, для забезпечення успіху впровадження змін на підприємстві та для максимізування цінності людських ресурсів, існує необхідність в цілеспрямованому управлінні корпоративною культурою. Вміння використовувати корпоративну культуру та керувати нею є запорукою успіху для управлінців, так як її правильне формування є суттєвим фактором успіху діяльності компанії. Такі навички є необхідними для здійснення якісного менеджменту.

Література

1. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика: підручник / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 360 с.
2. Електронний ресурс GlassDoor.com, режим доступу: <https://www.glassdoor.com/index.htm>
3. Порохня В. М. Стратегічне управління: навчальний посібник / В. М. Порохня, Т. О. Безземельна, Т. А. Кравченко. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 224 с.
4. Савчук Л. М. Теоретичні аспекти впливу корпоративної культури на ефективність організації / Л. М. Савчук, О. О. Савчук // Проблеми науки. — 2015. — № 9. — С. 23–27.
5. Скібіцька Л. І. Менеджмент: навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. — К: Центр учбової літератури, 2012. — 416 с.
6. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура: діловий етикет: Навч. посібник / Н. Л. Тимошенко. — К: Знання, 2016. — 391 с.

Нечай Антон Миколайович
студент

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

DOI: 10.25313/2520-2057-conf-2018/april/3791

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НАФТОВОЇ ГАЛУЗІ

Проблематика. Фундаментальні процеси, які відбуваються в економіці впливають на підприємства нафтової промисловості. Нафтова індустрія в Україні і в будь-якій іншій частині світу орієнтується на далекі горизонти. Нафтовики працюють над довгостроковими проектами, які дадуть першу нафту не раніше 2020-го або навіть 2025-го року. Забезпечення майбутнього видобутку та переробки нафти — це дуже відповідальне завдання, яке потребує ретельно продуманого плану дій. Саме тому підприємства даної галузі потребують розробки бізнес-планів.

Виклад основного матеріалу. Процес бізнес-планування є невід’ємним природнім елементом управління, створення, функціонування та розвитку кожного підприємства нафтової промисловості, адже дозволяє не лише передбачити найбільш важливі економічні характеристики та параметри господарювання, але й узгодити місію та цілі, стратегію і тактику розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості його реалізації [1, с. 13].

Для кращого розуміння теми статті необхідно ознайомитися з поняттям нафтової галузі.

Нафтова галузь — галузь економіки України, яка разом з іншими галузями забезпечує пошук, розвідку та розробку родовищ нафти, транспортування, переробку, зберігання і реалізацію нафти та продуктів її переробки [2].

Бізнес планування діяльності підприємств нафтової галузі — це систематизований розрахунок показників господарсько-фінансової діяльності на поточний та довгостроковий планові періоди, вибір оптимальних відповідей до критеріїв оптимальності (максимізація видобутку, переробки, збуту; ефективність використання ресурсного потенціалу; мінімізація витрат) [3, с. 16].

Загальну логіку процесу планування на підготовчій стадії розробки бізнес-плану, як для підприємств нафтової галузі так і для інших підприємств, представимо на рис. 1. Підготовчий етап тісно пов'язаний та відповідає основним етапам стратегічного планування діяльності підприємства, а відтак стосується: оцінки загального стану (зовнішній та внутрішній аналіз); визначення місії (філософії підприємства); формування цілей та задач діяльності; аналізу стратегічних альтернатив та обрання стратегії.



Рис. 1. Стадії бізнес-планування [3, с. 18]

Бізнес-план має мету, яка узгоджується з цілями та завданнями проекту. Бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня ціль бізнес-плану — бути основою управління підприємницькою діяльністю.

Мета бізнес-планування діяльності нафтових підприємств складається з безлічі напрямів:

- визначення рівня життєздатності та стійкості нафтового підприємства;
- виявлення сильних та слабких сторін нафтового підприємства;
- конкретизація стратегії розвитку за допомогою системи кількісних і якісних показників;
- забезпечення підтримки інвесторів та акціонерів;
- зниження і передбачення ризиків впровадження проектів з видобутку, переробки, транспортування та продажу нафтопродуктів;
- аргументування системи доказів, які переконують інвестора у вигідності проекту;
- розвиток перспективного (стратегічного) погляду на підприємство та його ринкове середовище за допомогою досвіду планування;
- горизонтальна та вертикальна інтеграція підприємств нафтової галузі.

Для ефективного планування проектів потрібно розібратися зі специфікою окремих процесів у нафтовій галузі. Окремі автори виділяють такі особливості процесу буріння свердловин: значна віддаленість об'єктів один від одного та від підприємства, яке залежить від наявності покладів нафти і газу; необхідність систематичного переміщення громіздкого бурового обладнання з одного об'єкта на інший; відсутність доступу людини до вибою, що зумовлює потребу організацію спеціальних служб, які ведуть систематичний контроль за процесом буріння; наявність геологічних особливостей, які впливають на процес буріння, на кількість і склад використовуваних матеріалів тощо [5, с. 20]. Виробничий процес будівництва свердловин є комплексом пов'язаних між собою процесів, який прийнято називати циклом будівництва свердловин, і може бути представлений схемою (рис. 2).

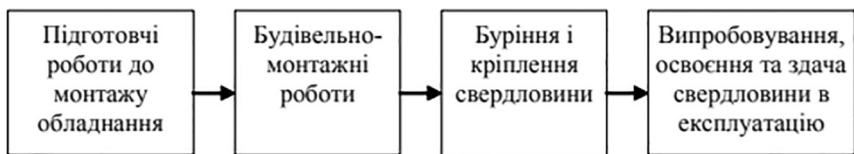


Рис. 2. Схема циклу будівництва свердловин [5]

Одним з етапів бізнес-планування діяльності нафтових підприємств є аналіз факторів, що впливають на структуру затрат і склад собівартості продукції (рис. 3).

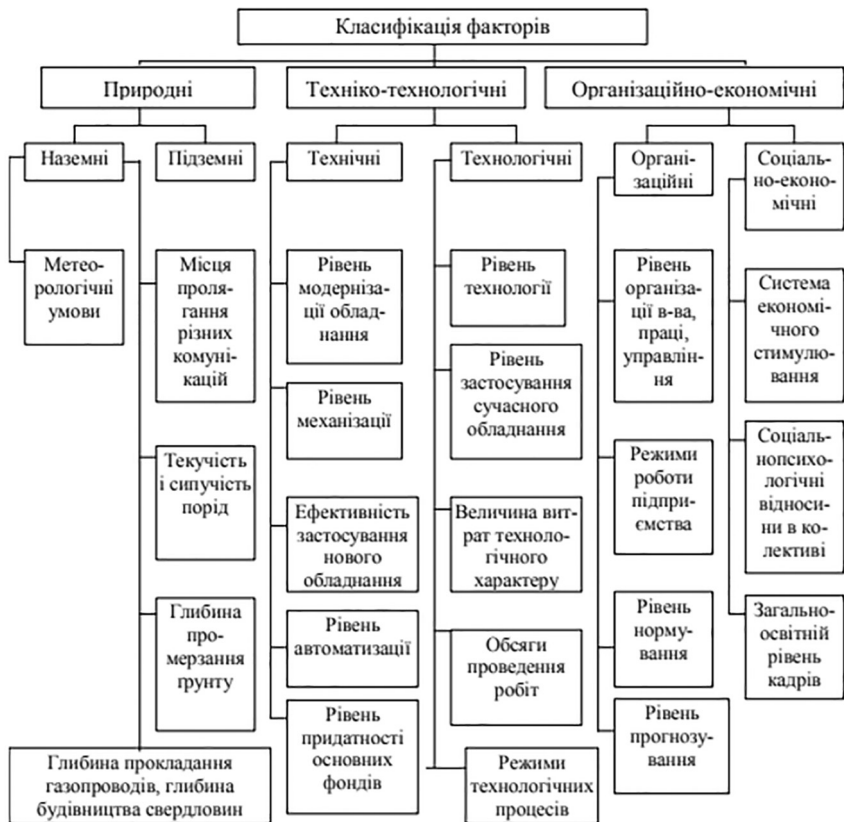


Рис. 3. Класифікація факторів, що впливають на структуру затрат і склад собівартості продукції на підприємствах нафтової і газової промисловості [5]

Основним фактором, який впливає на підприємства нафтової галузі, є ціна за барель. Ще в кінці 2004 року вважалося, що нормальна ціна нафти становить від \$22 до \$28 за барель. Однак через декілька років вона досягла \$147,27, а потім впала до \$30 і знову підскочила до \$100. Ціна нафти є дуже нестійкою, що без сумніву впливає на доходи та витрати нафтових підприємств. Саме тому дуже важко оцінити результати проекту і це змушує нафтовиків переглядати бізнес-план, вносити зміни.

Висновки. На сьогоднішній день нафтова галузь — це масштабне, наукоємне виробництво, яке активно приваблює для своїх потреб науково-дослідні інститути та виробників високотехнологічного обладнання. Більшість проектів нафтової сфери мають довгостроковий характер, що робить проекти вразливими до змін безлічі факторів. Через постійні зміни у навколишньому середовищі події можуть розвиватися не так, як планувалося, тому плани потрібно постійно переглядати з врахуванням змін реальних умов.

Література

1. Макаренко С. М., Олійник Н. М. Бізнес-планування. Навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. — 224 с.
2. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.naftogaz.com/>
3. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. — К.: Знання, 2013. — 173 с.
4. Ергин Д. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Дэниел Ергин; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 944 с.
5. Ястремская В. Б., Сыромятников Е. С., Злотникова Л. Г., Савицкий В. Б. Организация и планирование производства на предприятиях нефтяной и газовой промышленности. — М.: «Недра», 1975. — 392 с.

Рубан Вікторія Олегівна
студентка

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ГОСПОДАРСТВА

У процесі виробництва між суб'єктами господарювання встановлюються певні економічні відносини, що за своєю суттю є сукупністю різних елементів ринкової економіки. В умовах сьогодення кожна галузь, як і національна економіка в цілому, розвивається під дією об'єктивних законів ринку, що обумовлює розгляд організаційних та економічних чинників впливу на їх формування.

Більш поширеною формою вираження цих чинників є організаційно-економічні відносини. Вони зумовлюються ринковими силами, що мають комплексну дію і визначають структуру галузевого виробництва, особливості господарського забезпечення, важелі регулювання та міжгалузеві відносини. Важливу роль у цьому процесі відіграє конкуренція, яка зумовлює динамічний розвиток економічних процесів і тісно пов'язана з ціною, попитом і пропозицією. Саме тому розгляд і вивчення ефективних організаційно-економічних чинників розвитку галузі є важливим завданням, що дає змогу аналізувати виробничо-господарські відносини у взаємозв'язку з наявними ресурсами, потенціалом і новітніми інноваційними технологіями [1].

У закордонній економічній літературі термін «економічне забезпечення», як і термін «організаційно-економічне забезпечення» за деяким винятком використовують у назвах розділів, до складу яких входять підрозділи з економічної стратегії, витрат виробництва, формування цін, інноваційної, інвестиційної, природоохоронної діяльності тощо, а визначення сутності цих понять автори переважно не торкаються. Зазвичай пропонується лише трактування поняття «організаційно-економічне забезпечення» з різним змістовним навантаженням, що обумовлюється специфікою застосування цього терміна за тих чи інших обставин. Тому актуальним є питання еволюції поглядів зарубіжних і вітчизняних учених, що дають свої тлумачення даного й суміжних термінів з метою виявлення загальних рис і розходжень у розумінні даного феномена.

У деяких наукових дослідженнях організаційно-економічне забезпечення розвитку галузі у загальному значенні розглядають як систему адаптації суб'єктів підприємництва відповідної галузі до умов зовнішнього середовища, орієнтовану на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать їх сталий розвиток та виживання у період трансформаційної економіки.

Для прикладу, С. Ф. Кучер розглядає організаційно-економічне забезпечення як «сукупність заходів і засобів, створення умов, які сприяють протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів тощо», наголошуючи на взаємозв'язку між організаційно-економічним забезпеченням та реалізацією поставленої мети підприємств галузі [2].

Необхідність інноваційності організаційно-економічного забезпечення розкривається в роботах багатьох науковців, зокрема, О. В. Міннеханова, яка трактує його як «сукупність взаємозалежних елементів галузі й управління інноваційними процесами та взаєминами між її учасниками, що перебувають у безперервній взаємодії один з одним і з зовнішнім середовищем у ході визначення, розробки й практичного впровадження нововведень у поточній і перспективній діяльності підприємств, ефективне керування якими дозволяє підвищити конкурентоспроможність і інноваційну адаптивність до зовнішніх змін ринку як окремих підприємств, так і галузі в цілому. Тут відзначається системність як сукупність взаємозалежних елементів, якість як основна властивість системи, інноваційна адаптивність, наявність зовнішнього середовища, що говорить про існування системи вищого рівня» [3].

Щодо системності досить вдалим є визначення В. О. Грицишина: «Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами галузі складається з сукупності підсистем та елементів ринкового середовища, до яких можна віднести фінансову, організаційну, кадрову, інформаційну та правову підсистеми» [4]. З цього визначення виходить, що організаційно-економічне забезпечення спрямоване на розвиток підприємств, відзначено взаємозв'язок всередині галузі, а також загальне ринкове середовище.

Дослідження свідчать про наявність дискусійних питань щодо визначення сутності досліджуваних категорій. Практично в усіх перелічених визначеннях відсутня думка про системний підхід, окрім того, важливою рисою організаційно-економічного забезпечення є взаємодія економічних суб'єктів. Вважаємо, що визначальним базовим поняттям для з'ясування сутності організаційно-економічного забезпечення є поняття «механізм» у безлічі інтерпретацій в залежності від складових: економічні, політичні, правові, соціальні, культурні,

інноваційні, інвестиційні механізми тощо, які будуть змінюватися, залежно від відносин власності й способів виробництва, застосовуваних у тій або іншій суспільній формації, кожний з яких є за своєю суттю механізмом управління в умовах змін, що відбуваються, відповідно до критерію динаміки [5].

Якщо зосередитись безпосередньо на понятті «економічне забезпечення», то наразі воно є ще менш усталеним у науковій літературі, найчастіше використовується поряд з інформаційним, фінансовим та іншими видами забезпечення, а також у поєднанні з методичним або організаційним забезпеченням такої діяльності.

Основний зміст економічного забезпечення — економічні відносини, пов'язані з обміном товарів і послуг, у результаті яких формується попит, пропозиція і ціна. Поняття «економічне забезпечення» складається не тільки зі сфери економічних відносин, а й охоплює особливий розділ — управління економікою, тобто управління економічними об'єктами і процесами. Економічне забезпечення — це виробничо-економічна діяльність незалежно від її виду, яка характеризується універсальною ознакою, і загальною властивістю: це завжди перетворення економічних ресурсів у певний економічний продукт. Поняття «економічне забезпечення» є певною сукупністю взаємозалежних і взаємообумовлених функціональних елементів, об'єднаних єдиною метою свого функціонування і здатних до відтворення на більш якісному новому рівні за рахунок власних фінансових ресурсів [1].

Економічними чинниками галузі є показники попиту і пропозиції, принципи ціноутворення, ефективне конкурентне середовище, інвестиційне забезпечення, доступні за ціною матеріально-технічні засоби виробництва, кількість виробників, спеціалізація і концентрація виробництва, законодавча база та державне регулювання.

Тобто, при виокремленні складових економічного забезпечення розвитку галузі варто зосереджувати увагу на аналізі ринкового середовища, принципів взаємодії суб'єктів ринку — виробників, споживачів, посередників, держави, державних та приватних інституцій, досліджувати галузеву законодавчу базу, інвестиційне середовище та клімат, рівень та динаміку інноваційного розвитку (рис. 1). Варто також брати до уваги вплив галузі на навколишнє середовище, тобто екологічну складову.

З огляду на вищесказане, для подальшої розробки проблеми необхідно запропонувати єдине визначення економічного забезпечення розвитку галузі господарства.

Отже, під економічним забезпеченням будемо розуміти систему взаємозалежних функціональних компонентів галузевого ринку, що взаємодіють між собою та мають стійкі взаємозв'язки із зовнішнім



Рис. 1. Складові елементи економічного забезпечення розвитку галузі

середовищем, обумовлюють загальний розвиток підприємств галузі, та ефективне управління якими дає стимул для підвищення конкурентоспроможності в умовах постійних ринкових трансформацій.

Література

1. Пуцентейло П. Організаційно-економічне забезпечення ефективного розвитку тваринництва в умовах кризи / П. Пуцентейло. // Міжнародний науковий журнал. — 2016. — № 2. — С. 37–46.
2. Кучер С. Ф. Організаційно-економічне забезпечення перетворень у курортно-рекреаційній системі приморського міста: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.05 / Кучер С. Ф. — Донецьк, 2009. — 24 с.
3. Миннеханова Е. В. Теоретико-методологические основы формирования организационно-экономического взаимодействия пространственно-локализованных экономических систем в регионе / Е. В. Миннеханова // Российское предпринимательство. — 2011. — № 2. — С. 155–159.
4. Грицишин В. О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 / Грицишин В. О. — Луганськ, 2004. — 23 с.
5. Семенов В. Ф. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості / В. Ф. Семенов, С. С. Галасюк, О. В. Шикіна // Актуальні проблеми економіки. — 2015. — № 10(172). — С. 202–212.

Свистун Костянтин Олександрович
аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

DOI: 10.25313/2520-2057-conf-2018/april/3749

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ, ЗАВДАНОГО ІНФЛЯЦІЄЮ

Дніпропетровська область — один з найбільш промислово розвинених регіонів України з великим ресурсним та інтелектуальним потенціалом. Аналіз її соціально-економічного розвитку є актуальним на підставі великого внеску області у створенні ВВП і обсягів реалізованої промислової продукції України.

Показники, що характеризують макроекономічний розвиток області [1], разом з індексами споживчих цін (індекси інфляції) за 2010–2016 рр. у Дніпропетровській області [2], наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Показники макроекономічного розвитку
Дніпропетровської області у 2010–2016 рр.
(у фактичних цінах)**

Дані Роки	ВРП Дніпропетровської області, млн грн.	Індекси фізичного обсягу ВРП області у цінах попереднього року, %	ВРП області в розрахунок на 1 особу, грн.	Індекси споживчих цін (індекси інфляції) в області, % до попереднього року
2010	116136	105,8	34709	109,8
2011	140020	103,4	42068	108,3
2012	147970	97,5	44650	100,7
2013	152905	99,3	46333	99,6
2014	176540	95,1	53749	111,9
2015	215206	90,3	65897	149,8
2016	244478	98,4	75396	113,5

За розміром ВРП серед регіонів України Дніпропетровська область поступається тільки м. Києву. Її частка у створенні ВВП у 2010 р. становила 10,7 %, у 2015 р. — 10,8 %; у 2016 р. — 10,2 %.

За показником ВРП у 75396 грн. в розрахунку на 1 особу в 2016 р. область належить до групи найбагатших регіонів України, якими також є м. Київ (191736 грн.), Полтавщина (81145 грн.) і Київщина (74216 грн.).

Починаючи з 2012 р., економіка регіону перебуває в стагнації, оскільки індекси фізичного обсягу ВРП області у 2012–2016 рр. переважно скорочуються або дуже несуттєво зростають, але не сягають навіть 100 %.

Індекси інфляції в регіоні зростали у 2010–2011 рр. і 2014–2016 рр., найбільше в 2015 р. — 149,8 %. Інфляція в регіоні була незначною у 2012 р. — 100,7 %, а в 2013 р. спостерігалась невелика дефляція (99,6 %).

Показники макроекономічного розвитку Дніпропетровщини в цінах 2010 р., тобто з урахуванням впливу на них інфляції, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Показники макроекономічного розвитку
Дніпропетровської області у 2010–2016 рр. в цінах 2010 р.
(скориговані на вплив інфляції)**

Дані Роки	Коефіцієнти приведення	ВРП Дніпропетров- ської області, млн грн.	ВРП області в розра- хунку на одну особу, грн.
2010	1	116136	34709
2011	1,083	129289	38844
2012	1,090581	135680	40941,5
2013	1,086219	140768,2	42655,3
2014	1,215479	145243,2	44220,4
2015	1,820787	118193,9	36191,5
2016	2,066593	118300	36483,2

ВРП Дніпропетровщини в постійних цінах в 2015–2016 р. скоротився до рівня, що є більше, ніж у 2010 р., але менше, ніж у 2011–2014 рр. ВРП був найбільшим у 2014 р. — 145243,2 млн грн. в постійних цінах 2010 р.

ВРП Дніпропетровщини в розрахунку на 1 особу показує аналогічну тенденцію до зростання у 2010–2014 рр., зі скороченням у 2015–2016 рр. до рівня, дещо більшого, ніж у 2010 р., але меншого, ніж у 2011–2014 рр.

На основі даних Статистичного щорічника області та офіційних сайтів Державної служби статистики України і Головного управління статистики у Дніпропетровській області про обсяг реалізованої промислової продукції (ОРПП) [3], середньомісячну заробітну плату на 1 штатного працівника (СЗППП) в області [4], доходи населення (ДН) області [5], капітальні інвестиції (КІ) в економіку області [6], прямі іноземні інвестиції (ПІ) в акціонерний капітал підприємств області [7], фінансовий результат підприємств області, які отримують прибуток (ФРПОП), до оподаткування [8, с. 437; 9], і частку збиткових підприємств області (ЧЗП) [8, с. 433], побудована таблиця 3.

Таблиця 3

**Показники соціально-економічного розвитку
Дніпропетровщини у 2010–2016 рр. (у фактичних цінах)**

Дані Роки	ОРПП, млн грн.	СЗППП, грн.	ДН, млн грн.	КІ, млн грн.	ПІ, млн дол. США	ФРПОП, млн грн.	ЧЗП, %
2010	166497,8	2369	88922	16016,9	8611,0	39615,8	42,8
2011	200555,8	2790	101868	22116,0	10620,3	44551,6	35,5
2012	220458,2	3138	118823	22509,3	10183,3	33311,0	37,1
2013	217656,4	3336	124594	21290,0	9880,1	31978,2	34,9
2014	252159,0	3641	136810	20356,5	8913,0	31375,7	34,3
2015	302623,4	4367	163262	25919,9	5775,8	34544,5	25,8
2016	345505,8	5075	184138	33169,1	4009,9	50407,8	26,6

Примітка: прямі іноземні інвестиції в акціонерний капітал підприємств — станом на початок року

Обсяги реалізованої регіоном промислової продукції в 2015–2016 рр. складали 302623,4 млн грн. і 345505,8 млн грн. відповідно, однак в перерахунку на ціни 2010 р. (за допомогою коефіцієнтів приведення із таблиці 2), ці показники становили 166204,7 млн грн. і 167186,2 млн грн., що відповідає рівню 2010 р. і, таким чином, є менше, ніж у 2011–2014 рр.

Середньомісячна заробітна плата на 1 штатного працівника в регіоні у 2015–2016 рр. становила 4367 грн. і 5075 грн. відповідно. Однак в цінах 2010 р. дані показники склали 2398,4 грн. і 2455,7 грн., що є на 29,4 грн. і на 86,7 грн. більше, ніж у 2010 р., і водночас менше, ніж у 2011–2014 рр.

Доходи населення Дніпропетровської області в 2015–2016 рр. склали 163262 млн грн. і 184138 млн грн. відповідно. У цінах 2010 р. дані показники становлять 89665,6 млн грн. і 89102,2 млн грн., що

на 743,6 млн грн. і 180,2 млн грн. більше, ніж у 2010 р., з виразною тенденцією до зменшення доходів населення, та є менше, ніж у 2011–2014 рр.

Капітальні інвестиції в економіку області в 2015–2016 рр. склали 25919,9 млн грн. і 33169,1 млн грн., що в перерахунку на ціни 2010 р. становить 14235,6 млн грн. у 2015 р. — найменше за період, і 16050,1 млн грн. в 2016 р., що відповідає рівню 2010 р., та є менше, ніж у 2011–2014 рр.

Прямі іноземні інвестиції в акціонерний капітал підприємств області станом на початок року зростали до 2012 р. включно, та в подальшому даний показник незмінно скорочувався, і станом на початок 2016 р. становив 4009,9 млн дол. США, або 46,6 % від рівня 2010 р.

Фінансовий результат підприємств області, що отримують прибуток, до оподаткування, у 2015–2016 рр. становив 34544,5 млн грн. і 50407,8 млн грн. відповідно. У цінах 2010 р. ці дані становлять 18972,3 млн грн. в 2015 р. і 24391,7 млн грн. в 2016 р., тобто менше, ніж у 2010–2014 рр.

Попри скорочення частки збиткових підприємств в області з 42,8 % у 2010 р. до 26,6 % у 2016 р., сума збитку її збиткових підприємств у 2014–2016 рр. перевищує суму прибутку її прибуткових підприємств [8, с. 433].

У 2010–2016 рр. інфляція істотно вплинула на соціально-економічний розвиток Дніпропетровщини і, разом з важкими зовнішніми обставинами, призвела до найбільшого за період скорочення показників розвитку області у 2015–2016 рр., які поступаються рівневі розвитку, що був у 2011–2014 рр.

Література

1. Валовий регіональний продукт України за 2004–2016 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip
2. Калькулятор інфляції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/dw_infl_uk/calc_p1d.asp?kat=1
3. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2016 рр. / Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/p/p13.pdf>
4. Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період з початку року // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_p/reg_zpp_u/arh_rzpp_u.html

5. Доходи населення по регіонах України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.zip

6. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (2010–2016 рр.) / Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/kap_inv/2016/ibd7.pdf

7. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) на початок 1995–2017 рр. / Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/zed/2017/zed9.pdf>

8. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2016 рік / за ред. І. В. Почиталіної. — Дніпро: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2016. — 488 с.

9. Фінансові результати підприємств до оподаткування за регіонами за 2011 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/fin/fin_rez/fr_reg/fr_reg_u/arh_fr_rego11_u.htm

Сегеда Ірина Василівна

*старший викладач кафедри туризму та готельного господарства
Харківський національний університет міського
господарства імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна*

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ: КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД

Тенденція, що склалася на ринку готельної нерухомості, говорить про відхилення керівництва від державних стандартів щодо надання послуг розміщення населенню, а також про нерівномірність розташування готелів та аналогічних засобів розміщення по території України, що пов'язано зі змінами темпів зростання середньої ціни на готельні послуги внаслідок насичення ринку новою пропозицією: підвищується класність готелів, проводиться реконструкція старих готелів, будуються нові.

Виникає необхідність групування областей України в кластери за визначеними показниками. Задля досягнення цієї мети доцільно використовувати багатовимірні методи, одним з яких є кластерний аналіз, основним завданням якого є формування даних, що містять інформацію про вибірку об'єктів, і впорядкування їх в однорідні групи у багатовимірному просторі [1–4]. Кластерний аналіз можна виконати за допомогою прикладного пакету «Statistica» версії 7, який проведе розподіл областей України залежно від рівня розвитку готельної індустрії в окремі регіони з одночасним врахуванням усіх групувальних ознак.

Множиною ознак, за якими оцінювались об'єкти в залежності від рівня розвитку готельної індустрії України, були: x_1 — кількість засобів розміщення, одиниць; x_2 — місткість, місць; x_3 — кількість номерів, одиниць; x_4 — коефіцієнт використання місткості; x_5 — структурні підрозділи сервісу, одиниць; x_6 — середньооблікова кількість штатних працівників, осіб; x_7 — доходи від наданих послуг, млн грн.; x_8 — операційні витрати, млн грн.; x_9 — кількість обслужених приїжджих, осіб; x_{10} — житлова площа номерів, тис. м². Початковими даними для кластерного аналізу виступала статистична інформація про діяльність колективних засобів розміщування України у 2016 р. [5].

Оскільки зазначені ознаки мають різні одиниці виміру, вони були стандартизовані та розглядалися як рівновагомі. Класифікація

регіонів України спочатку проводилась за допомогою ієрархічних алгоритмів кластерного аналізу (рис. 1), що дало змогу виділити шість кластерів для групування областей в регіони за методом k -середніх (рис. 2, табл. 1–2).

Таким чином, проаналізувавши розвиток готельного господарства в Україні можна відзначити, що ця галузь не розвинута на належному рівні проти інших країн світу. Внесок готельних послуг до валового внутрішнього продукту України складає лише 1,7 %. Аналіз фінансово-економічного стану готелів та аналогічних засобів розміщення свідчить про їхню недостатньо ефективну діяльність за останні роки. Виокремлено шість кластерів (регіонів), що класифікувалися від найменших до найбільших середніх значень розвитку: до першого увійшли Дніпропетровська, Полтавська, Харківська області, до другого — Волинська, Рівненська, Терно-

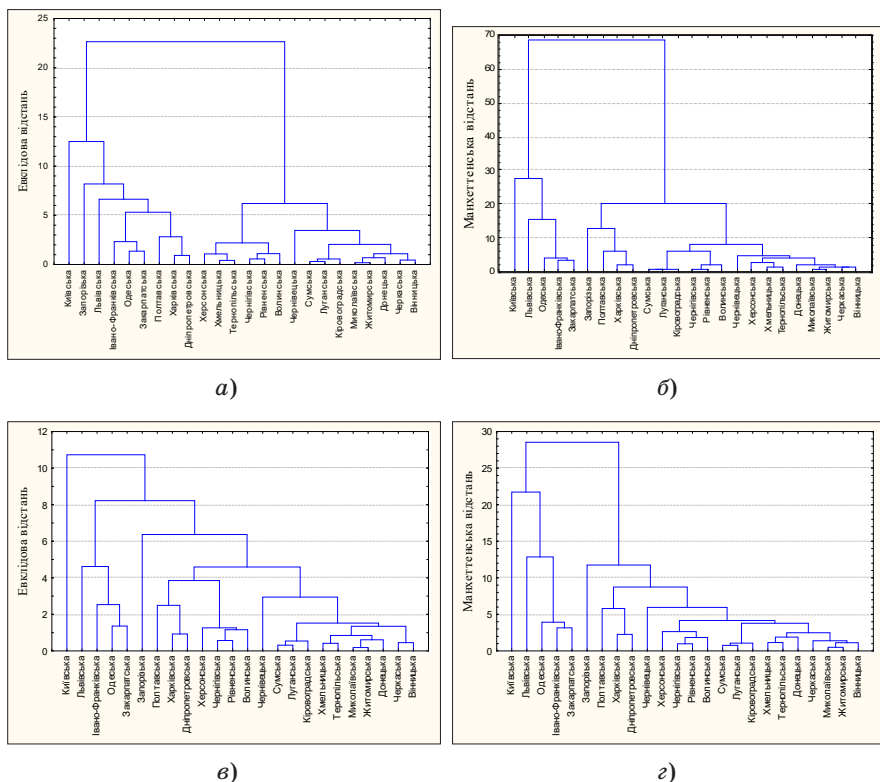


Рис. 1. Дендрограми ієрархічної класифікації областей України залежно від рівня розвитку готельної індустрії в 2016 р. з використанням методу Уорда (а, б) та методу дальнього сусіда (в, г)

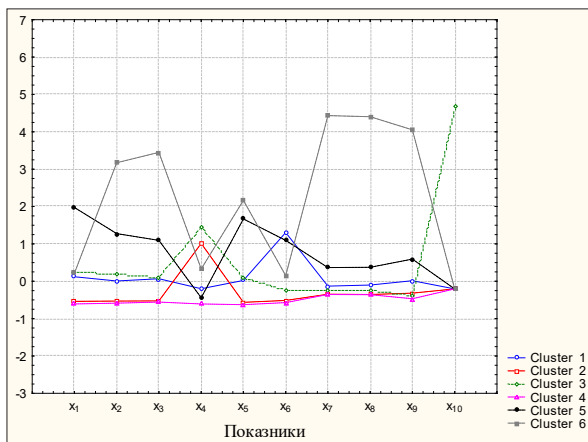


Рис. 2. Середні рівні розвитку готельної індустрії в регіонах України в 2016 р. для виділених кластерів

Таблиця 1

Групування регіонів України в 2016 р. залежно від рівня розвитку готельної індустрії

Група регіонів	Регіони
1	Дніпропетровська, Полтавська, Харківська області
2	Волинська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська Хмельницька, Чернігівська області
3	Запорізька область
4	Вінницька, Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Черкаська, Чернівецька області
5	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Одеська області
6	Київська область

пільська, Херсонська Хмельницька, Чернігівська області, до четвертого — Вінницька, Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Черкаська, Чернівецька області, до п'ятого Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Одеська області. Запорізька і Київська області виокремились в третій та шостий кластер відповідно.

Таблиця 2

Середні значення нормованих рівнів розвитку засобів розміщення в регіонах України в 2016 р. для виділених кластерів

Показники	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
x_1	0,121257	-0,537164	0,214983	-0,608240	1,975851	0,214983
x_2	0,007337	-0,530744	0,167574	-0,586189	1,274719	3,171703
x_3	0,068221	-0,524436	0,114089	-0,556037	1,095465	3,450340
x_4	-0,200595	1,013260	1,427023	-0,607499	-0,441765	0,329753
x_5	0,021852	-0,562961	0,105100	-0,626090	1,669112	2,165475
x_6	1,305081	-0,512568	-0,239271	-0,569980	1,094516	0,151197
x_7	-0,129268	-0,345901	-0,248776	-0,354122	0,366257	4,434061
x_8	-0,101339	-0,353673	-0,242576	-0,359109	0,373978	4,404697
x_9	0,014851	-0,317775	-0,367290	-0,466863	0,594349	4,053759
x_{10}	-0,204147	-0,203855	4,694855	-0,204184	-0,204309	-0,204393

Література

1. Димитрова А. Н. Кластеры как форма организации и стимулирования инновационных процессов в промышленности Украины / А. Н. Димитрова // Прометей. — 2008. — № 2 (26). — С. 159–163.
2. Захарченко В. И. Использование кластерного анализа при исследовании экономической деятельности регионов Украины / В. И. Захарченко, Д. Е. Чабаненко // Прометей. — 2008. — № 1 (25). — С. 60–63.
3. Нездойминов С. Г. Формування кластерної стратегії розвитку підприємництва в регіональному туристично-рекреаційному комплексі / С. Г. Нездойминов // Економічні інновації. — 2009. — Випуск 38. — С. 133–143.
4. Оболенцева Л. В. Кон'юктурні дослідження галузевого ринку: підручник / Л. В. Оболенцева; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2010. — 249 с.
5. Колективні засоби розміщування України у 2016 році. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Фещенко Ольга Михайлівна

*кандидат технічних наук, доцент кафедри
підприємництва та економіки підприємств
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

Бізюков Леонід Євгенійович

*студент
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємств та надають можливість на більший розвиток для них. Через це вони розширюються та надають більше робочих місць для працівників. Інноваційна діяльність підприємств також важлива як і для самих підприємств, так і для економічного стану країни.

Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу, якість управління та оцінка її ефективності розглядається в роботах таких вчених як Зварич М. М., Іващенко А. І., Косенко Г. В., Лояк Л. М., Рудик Н. В.

В умовах кризи українські і зарубіжні банки обмежували свою діяльність практично на всіх сегментах фінансового ринку, що негативно вплинуло на фінансування як власного інноваційного розвитку, так і на інвестиції в інноваційні проекти реального сектору економіки. Кредити для малого та середнього бізнесу (МСБ) є значно дорожчими, особливо у часи фінансової кризи, ніж для великих корпорацій. Невеликий бізнес має вкрай обмежені власні ресурси і, як правило, не залучає інвестиції напряму на фондовому ринку, а отже потребує посередництва у фінансуванні для забезпечення власного існування [1, с. 30].

Аналіз джерел інвестування в інновації показав, що можна виділити наступні форми інвестування в інновації малого і середнього бізнесу, та взагалі (рис. 1).

Також необхідно зазначити, що основними проблемами розвитку інноваційної діяльності малих та середніх підприємств є:

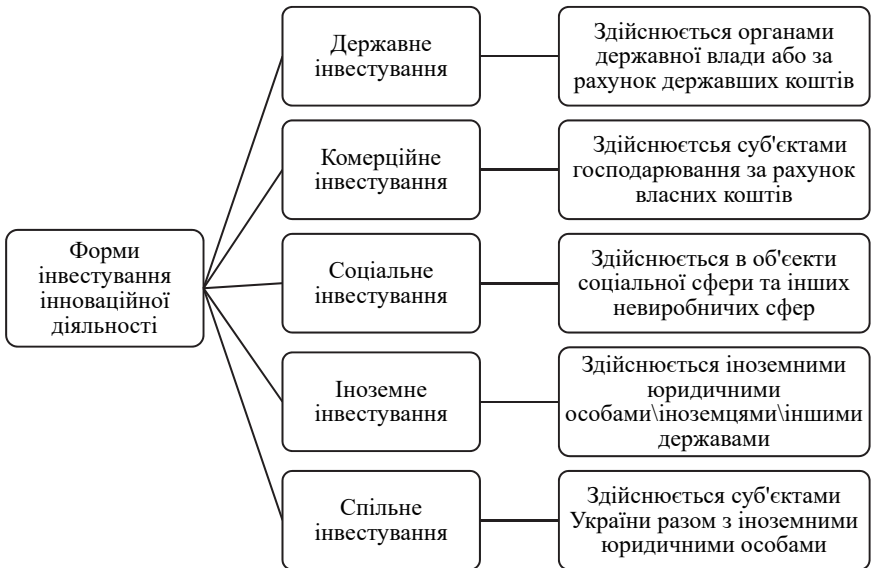


Рис. 1

- проблеми фінансового характеру;
- проблеми організаційно-комунікаційного характеру;
- проблеми інформаційного характеру;
- проблеми внутрішньовиробничого характеру;
- проблеми ринкового характеру.

Низький рівень інноваційної активності малого підприємництва в Україні обумовлений загостренням інституціональних та ресурсних проблем інноваційної діяльності, а саме: фінансових, організаційно-правових, інформаційних та ринкового характеру [3, с. 113–114].

Аналіз проблем інноваційного розвитку свідчить про те, що проблема фінансування та інвестування в малий та середній бізнес також є дуже актуальною, але не дає змогу розвиватись малому та середньому бізнесу. Через це можна запропонувати використовувати іноземний досвід.

В світовій практиці вирішення проблем фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу реалізуються через реалізацію інституційної підтримки та певних форм стимулювання. Зокрема, Німеччина реалізує функцію стимулювання МСБ через формування Консорціуму малого інноваційного бізнесу та Державних спеціалізованих банків (Банк кредитів на відтворення та Німецький банк вирівнювання, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій та інші). В свою чергу, організаційна структура

Великобританії в даній сфері представлена Радами з науки та техніки, урядовими радами за напрямками досліджень та інші. Японія, як країна високих технологій та новацій, у своїй організаційній структурі інституційної підтримки зосереджена на існуванні Державних фондів для заохочення науково-дослідної діяльності та Фондів сприяння малим і середнім венчурним підприємствам. Форми стимулювання реалізуються здебільшого через пільгове кредитування, податкові пільги та знижки, цільові безоплатні субсидії, дотації, прискорена амортизація, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції [1, с. 31].

У цілому підсумки інноваційної діяльності українських підприємств за останні роки дають змогу зробити висновок про подальше поглиблення стагнації в інноваційній сфері, нехтування в державній політиці потребами формування технологічних основ нової економіки. Сучасний стан малого та середнього бізнесу на даному етапі є недостатнім у зв'язку з фінансово-економічною ситуацією і політичною нестабільністю [2, с. 88].

Отже, основними напрямками прискорення розвитку підприємництва, за сучасних умов трансформації, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України варто визнати такі:

- подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо утворення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва;
- удосконалення кредитної політики (організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, особливо початківців малого підприємництва);
- удосконалення податкової політики (забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування, з наданням переваги єдиному податку, та право тих, хто працює у секторі малого підприємництва, на соціальне і пенсійне забезпечення);
- подальше посилення державної підтримки суб'єктів малого підприємництва (фінансово-кредитної, майнової, інформаційної та кадрової), створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-центрів;
- стимулювання розвитку підприємництва в галузях, що забезпечують ефективність суспільного виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, ресурсозберігаючих технологій, випуску принципово нових видів продукції;
- забезпечення виконання заходів щодо створення єдиної автоматизованої системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;

- здійснення заходів щодо поетапного створення при центрах зайнятості мережі навчальних центрів з підготовки підприємців з-поміж безробітних;
- посилення відповідальності органів виконавчої влади, державних службовців за виконання відповідних законів щодо розвитку підприємницької діяльності, зокрема, малого бізнесу.

Таким чином, розвиток національної економіки в ринкових умовах передбачає активізацію економічної діяльності малих підприємств, здатних істотно впливати на структурну перебудову економіки країни, підвищувати загальні обсяги виробництва, сприяти раціональному використанню всіх ресурсів, утворювати сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму, посилювати стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці. Посилення процесів глобалізації світової економіки під впливом диференціації потреб споживачів та способів їх задоволення підвищує роль малих підприємств в економіці країни [4, с. 106].

Література

1. Іващенко А.І. Проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: державні гарантії та їх значення / А.І. Іващенко, Н.В. Рудик // Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії. — 2016. — С. 30–33.
2. Косенко Г.В. Проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу / Г.В. Косенко // Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії. — 2016. — С. 87–89.
3. Лояк Л.М. Роль інновацій у розвитку малого підприємництва / Л.М. Лояк // Економіка та управління підприємствами. — 2016. — № 1(117). — С. 110–114.
4. Феценко О.М. Специфіка та гармонізація розвитку підприємництва в Україні / О.М. Феценко, Г.В. Самокіна // Вісник ЖДТУ. — 2017. — № 1(79) — С. 100–107.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»

Сборник тезисов научных трудов

**XXIX МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

Москва–Астана–Харьков–Вена

«30» апреля 2018

Издано в авторской редакции

Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф. 22

Контактный телефон: +38(044) 222-5-889

E-mail: info@international-science.com

<http://international-science.com>

<http://inter-nauka.com>

Подписано в печать 22.05.2018. Формат 60×84/16

Бумага офсетная. Гарнитура SchoolBookAC. Печать на дупликаторе.

Тираж 100. Заказ № 433.

Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в издательстве ООО «Центр учебной литературы»

Свидетельство про внесения субъекта издательской деятельности в
государственный реестр издателей, изготовителей и распространителей
издательской продукции: Серия ДК № 2458 от 30.03.2006