

ΛΌΓΟ

Σ

ART DE LA PENSÉE SCIENTIFIQUE

COLLECTION DE PAPIERS SCIENTIFIQUES

SUR LES MATÉRIAUX DE LA CONFÉRENCE SCIENTIFIQUE ET PRATIQUE INTERNATIONALE

LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE À L'ÈRE DE LA SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION

3 MARS 2019 • BORDEAUX, FRANCE

VOLUME 2



ISBN 978-617-7171-80-4



ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЄВРОПЕЙСЬКА НАУКОВА ПЛАТФОРМА»
ОО «ЕВРОПЕЙСКАЯ НАУЧНАЯ ПЛАТФОРМА» • NGO «EUROPEAN SCIENTIFIC PLATFORM»

ΛΟΓΟΣ

COLLECTION DE PAPIERS SCIENTIFIQUES

SUR LES MATÉRIAUX DE LA
CONFÉRENCE SCIENTIFIQUE ET PRATIQUE
INTERNATIONALE

**«LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE
À L'ÈRE DE LA SOCIÉTÉ DE
L'INFORMATION»**

3 MARS 2019

VOLUME 2

Bordeaux • France

UDC 001(08)
L 10

L 10 **La science et la technologie à l'ère de la société de l'information:** coll. de papiers scientifiques «ΛΟΓΟΣ» 3 avec des matériaux de la conf. scientifique et pratique internationale, Bordeaux, 3 mars, 2019. Bordeaux : OP «Plateforme scientifique européenne», 2019. V.2. p. 110.

ISBN 978-617-7171-80-4

Les résumés et articles des participants à la conférence scientifique et pratique internationale «La science et la technologie à l'ère de la société de l'information», qui s'est tenue à Bordeaux le 3 mars 2019, sont présentés.

La collection est consacrée aux étudiants, aux étudiants de troisième cycle, aux doctorants, aux candidats, aux jeunes professionnels, aux enseignants, aux chercheurs et autres personnes intéressées, ainsi qu'à un large éventail de lecteurs.

La description bibliographique des documents de la conférence est enregistrée dans le centre scientifique international «Google Scholar». La conférence est approuvée par ResearchBib.



UDC 001 (08)

© Équipe d'auteurs de la conférence, 2019
© Collection de papiers scientifiques «ΛΟΓΟΣ», 2019
© OP «Plateforme scientifique européenne», 2019

ISBN 978-617-7171-80-4

CONTENU

SECTION 1. SCIENCES ÉCONOMIQUES

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ Штамбург О.О.	6
ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОЧАТКУ III ТИСЯЧОЛІТТЯ Болваненко Л.В.	8
РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ ВПЛИВІВ В УКРАЇНІ Маркович І.Б.	10
РИНОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ТЕНДЕНЦІЇ Євсіков А.А.	10
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ Вовк С.М.	17
РОЗВИТОК СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Тюріна Н.М., Анохін Д.С.	21
РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА Кутукова І.І.	28
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФОРМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА РИНКАХ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ Середюк Т.Б.	36
СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА МСФЗ: АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ Чухо О.В.	37
СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА МСФЗ Депотапчук А.В., Дорошук Н.В.	40

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ У НЕРУХОМІСТЬ УКРАЇНИ Томін М.О.	44
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ Павлов К.В., Павлова О.М.	46
СТРАТЕГІЇ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ КРИЗИ Федик О.В., Борисюк В.С.	49
СУЧАСНА МИТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Попова А.М., Тешнер І.С.	51
СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ Ошийко А.А.	54
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ Вербицкая В.И.	56
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ Вовк Т.В.	59
УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ МЕТОДОМ ХОЛОДНИХ ПРОДАЖІВ Станкович М.	63
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Волошенко С.В.	66
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ Праничук О.В., Абдуллаєва А.Є.	68
ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ ЛІДЕРСТВО ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ У СТЕРЕОТИПНО «ЧОЛОВІЧИХ» ПРОФЕСІЯХ Брайковська А.М., Чичкан Ю.М.	73

SECTION 2. SCIENCE MÉDICALE

HUMORAL FACTORS OF INNATE IMMUNITY IN MIXED SALIVA IN CHILDREN WITH INFLAMMATORY DISEASES OF THE ORAL CAVITY AND PHARYNX

Scientific-research group:

Shmatko V., Shapovalova G., Melnikov O., Yampolska E. 80

STATE OF SURGERY ASSISTANCE TO OPHTHALMOLOGIC PATIENTS OF KYIV REGION IN 2016-2018

Gerasimova T. 82

АЛГОРИТМ З КЕРУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РИЗИКОМ НА ВИРОБНИЦТВІ

Орехова О.В., Павленко О.І. 85

АНТИБАКТЕРІАЛЬНА ТЕРАПІЯ У ХВОРИХ НА ПІОПНЕВМОТОРАКС

Лопатенко Д.Е. 90

ВИБІР ПРОТИГРИБКОВИХ ПРЕПАРАТІВ ПРИ ЛІКУВАННІ КАНДИДОЗНИХ УРАЖЕНЬ СЛИЗОВОЇ ОБОЛОНКИ ПОРОЖНИНИ РОТА У ДІТЕЙ З ГОСТРИМИ ФОРМАМИ ЛЕЙКЕМІЙ

Науково-дослідна група:

Легенчук О.В., Мозгова О.М., Воєвода О.О. 93

ВПЛИВ МАКСИМАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ КИСНЮ НА РИЗИК РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ДИСФОНІЙ У ВЧИТЕЛІВ

Савушина І.В. 95

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ДІАГНОСТИКИ ТРОМБОЕМБОЛІЇ ЛЕГЕНЕВОЇ АРТЕРІЇ

Стоян А.О., Піонова О.М. 101

ЗАХВОРЮВАНІСТЬ НА МОЗКОВІ ІНСУЛЬТИ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2017 РОЦІ

Смірнов М.М., Жорник В.В. 105

ФІЗИЧНА РЕАБІЛІТАЦІЯ ОПОРНО-РУХОВОГО АПАРАТУ ПРИ СКОЛІОЗІ

Лісова Є.М., Шарун С.Н. 107

SECTION 1. SCIENCES ÉCONOMIQUES

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Штамбург Оксана Олегівна

*Донецький національний технічний університет
Україна*

Проблема підвищення конкурентоспроможності надзвичайно актуальна в сучасних умовах для всіх країн світового господарства. За останні роки ця проблема в Україні стала однією з найбільш важливих. Серед причин низької конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг слід зазначити неможливість українських підприємств утримувати та розширити частку ринку, просувати нові товари на ринок та задовольняти потреби споживачів у якісній продукції, а також трудомісткий процес кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності товару, від якого залежить конкурентоспроможність всього підприємства.

Найвагомішим фактором доцільності виходу вітчизняного підприємства на зовнішній ринок є конкурентоспроможність продукції. Сукупність якісних і вартісних ознак продукції, що забезпечують задоволення потреб споживачів являє собою умову ефективного проведення зовнішньоекономічних операцій [1, с. 278].

Забезпечення стійкого положення на конкурентному ринку - це дуже складна і важлива проблема для успішної діяльності підприємства, яку створила конкуренція на ринку. Конкурентоздатність – це наявність внутрішніх факторів, які можуть допомогти завоювати ринок за допомогою продукції власного виробництва, або це можливість знаходити шляхи для досягнення переваг над іншими учасниками ринку за рахунок внутрішніх факторів [3, с.217].

Зараз на зовнішньому ринку на зміну ціновій конкуренції прийшла конкуренція технологічного та більш якісного рівня продукції. Оскільки продукція з кращою якістю значно ефективніша у використанні, то на ринку збуту перемагає той, хто пропонує вищу якість. До факторів, які безпосередньо впливають на забезпечення конкурентоспроможності можна віднести також ряд інших нецінових чинників: унікальність, ефективність бази для поширення інформації про продукцію, динаміка збуту і можливість швидкого реагування на ринкові зміни. Перш за все, до уваги приймаються функціональне призначення товару, надійність, довговічність, зручність використання, естетичність зовнішнього вигляду, та інші характеристики, тобто здатність товару задовольняти сукупні потреби покупця краще, ніж товари-конкуренти. Найважливішою умовою виживання на ринку є створення споживчої цінності, яка б увібрала у себе всю сукупність різноманітних властивостей даного товару. Виробник, створюючи конкурентоспроможний

товар, застосовує різні стратегії: виготовити товари відмінні в очах покупців від товарів конкурентів; вибрати до виробництва один найпривабливіший товар для всіх покупців, та можливість здійснити на цій основі прорив на ринку; знайти нове застосування товарів, що вже випускаються; своєчасне вилучення економічно неефективних товарів тощо. Однак при цьому роль ціни не зменшується, вона завжди виступає найвпливовішим критерієм максимізації прибутку [3].

Підвищення конкурентоспроможності - це процес змін, що потребує управління та наявність стратегічного підходу підприємства. Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку між елементами організації та з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень по досягненню цілей для підвищення конкурентоспроможності. Для підвищення конкурентоспроможності основними завданнями є: усунення перешкод для підприємницької діяльності, зменшення податкового тиску з боку держави; удосконалення законодавства в галузі підприємницької діяльності, а саме розроблення антимонопольного законодавства; забезпечення платоспроможного попиту населення; фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств тощо.

У високо розвинених країнах підприємства для того, щоб не втратити конкурентоспроможність виконують такі кроки: постійно оновлюють асортимент продукції, що випускається, безупинно розробляють і швидко освоюють нові зразки виробів і одночасно нарощують продуктивності праці, підвищують гнучкості виробництва, ефективність тощо. Також у світовій практиці зазвичай випускається не один виріб, а їх досить широкий параметричний ряд, що утворює асортиментний набір [4 с.110].

Підводячи підсумки, можна відзначити, що для забезпечення ефективного використання товарів і максимального задоволення споживчих вимог специфіка сучасного життя вимагає від суб'єктів економічних відносин глибокого аналізу процесів, що протікають на світовому ринку. На зовнішньому ринку українські підприємства мають дуже низьку конкурентоздатність продукції, що обумовлено рядом проблем. За умови комплексних дій держави все ж можна вивести українську продукцію на конкурентоспроможний рівень, але для підвищення конкурентоздатності, необхідно брати приклад з розвинутих країн світу, де конкурентоспроможність постійно перебуває в центрі уваги державних діячів та ділових кіл.

Список використаних джерел:

1. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. ЗЕД підприємств : підручник для ВУЗів / за ред. І.В. Багрової. Київ : Центр навчальної літератури. 2004. 580 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. *Графічне моделювання*. Київ : КНЕУ, 2000. 360 с.
3. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Підручник. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 580 с.

4. Ємельянов С. Міжнародна конкурентоспроможність виробників: фактори, що визначають становище на ринках і конкурентні переваги. 2002. № 1. С. 107-116.

ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОЧАТКУ III ТИСЯЧОЛІТТЯ

викладач економічних дисциплін Болваненко Людмила Володимирівна

*Коледжу ракетно-космічного машинобудування
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
Україна*

Розвиток української економіки на початку III тисячоліття характеризується зростанням якісних сутнісних змін, притаманних її змісту, як державного господарського явища. Ці ознаки заперечують новий етап її еволюції. Умовно їх можна поділити на дві групи. До першої групи можна віднести загальні цивілізаційні риси розвитку української економіки, які розкривають її рух та орієнтують на методологічні підходи до об'єктивного наукового пізнання властивих їй процесів. Серед них насамперед треба назвати зростання цілісності української економіки, набуття нею системи ознак, більш чіткий прояв внутрішніх діалектичних суперечностей, поглиблення суперечностей між основними економічними центрами господарства, посилення взаємозалежності між національними господарствами країн світу, наддержавними міжнародними структурами.

До другої слід віднести ознаки, що віддзеркалюють процеси загальноекономічного спрямування розвитку української економіки та конкретні напрями її функціонування. Йдеться про розвиток таких закономірностей економіки, як інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці, міжнародна екологічна інтеграція, розширення й ускладнення структури ринку товарів, капіталу, робочої сили, послуг, транс націоналізація, інтернаціоналізація, регіоналізація, глобалізація. Остання закономірність найбільш вагома і виступає в наш час провідним процесом розвитку економіки.

Глобалізація економіки поступово охоплює всі сфери суспільного виробництва країн світового співтовариства. Раціональне розв'язання проблем, що зумовлює процес глобалізації економіки, передбачає поєднання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів, фінансових засобів, організаційно-економічних і політичних зусиль держави з метою їх оптимального використання. Тому глобалізація безальтернативно орієнтує на цілісний системний розвиток економіки та всебічну інтенсифікацію господарських відносин між її суб'єктами.

Формування механізму регулювання глобальних проблем розвитку людства, безперечно, торкається і впливає на функціонування окремих складових економіки. Зокрема можна назвати процес трансформації

міжнародної торгівлі, яка разом з динамічним розвитком усе більше стає ланкою інтегративних зв'язків партнерів. З розширенням діяльності Світової організації міжнародні торговельні відносини в межах світового господарства дедалі більш набувають ознак утворення.

Важливу роль у розвитку міжнародної економіки і надалі мають відігравати міжнародні економічні, господарські організації, об'єднання, товариства, регіональні інтеграційні угруповання, двосторонні та багатосторонні господарські зв'язки між країнами світового співтовариства. Незважаючи на конкретну орієнтацію процесів та явищ, які вони охоплюють, вже зараз об'єктивно вони можуть бути максимально реалізовані лише за умови збереження загальних тенденцій розвитку економіки.

Об'єктивні процеси розвитку економіки передбачають постійне пізнання, вивчення їхніх особливостей, нових рис, законів і закономірностей дії і використання. У зв'язку з цим подальшої розробки, безперечно, потребує і теорія економіки. Серед нагальних теоретичних питань дослідження останньої треба назвати проблеми розвитку країн з транзитною економікою, міжнародних відносин власності, системи економічних потреб, інтересів, суперечностей економіки, механізму дії та використання економічних законів і закономірностей світового господарства, взаємодії процесів інтеграції, регіоналізації, глобалізації.

Дослідження та узагальнення особливостей розвитку економіки, безумовно, передбачає досягнення певного позитивного результату. Поряд із набутими знаннями про економіку доцільно звернути увагу і на проблеми гармонійного входження України у світо господарські процеси. Наш національний зовнішньоекономічний сектор також є структурною ланкою міжнародної економіки і може оптимально з нею взаємодіяти за умов стабільного економічного розвитку, проведення послідовних ринкових перетворень, дієвої співпраці з міжнародними організаціями та зацікавленими країнами світового співтовариства. Реалізації цих завдань може сприяти всебічне вивчення сучасних проблем розвитку української економіки.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна економіка : підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климок та ін.; за ред. А.П. Румянцева. К. : Знання-Прес, 2003. 447с.
2. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. К., 1999. 248с.
3. Менеджмент ощадливого виробництва : навч. посіб. / 2-ге вид., допов. і переробл. Дніпропетровськ : Порог, 2011. 400с.

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ ВПЛИВІВ В УКРАЇНІ

доцент Маркович Ірина Богданівна

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Україна*

Раціоналізація співвідношення централізованого та децентралізованих впливів на територіально-господарські утворення є доволі складним процесом, адже межа між ними часто є нечіткою, особливо в частині чіткості розподілу функціональних повноважень та обов'язків.

Саме на рівні територіальних громад можна простежити впливи підсистем загальнонаціонального, регіонального та місцевого управління. Крім того, результатом так званої представницької демократії, яка має місце на рівні ОТГ та передбачає формування представницьких органів влади на місцях, є можливість наближення суб'єктів та об'єктів управління. Процес децентралізації та реформування місцевого самоврядування, які активно розпочалися в Україні ще 2014 року, є важливим кроком до збалансування централізованих та децентралізованих управлінських потоків, а також більш повної реалізації можливостей локального розвитку. Стратегічний підхід до планування розвитку територіально-господарських утворень усіх рівнів вимагає повного узгодження їхніх цілей, врахування інтересів та потенціалів суб'єктів, сценарне планування на основі розробки декількох варіантів зовнішніх та внутрішніх змін, гнучкість у використовуваних інструментах реалізації, відкритість та публічність. Доволі сильним обмеженням у процесах реалізації стратегій є їхня «відірваність» від операційного рівня та процедур, тобто стратегічні цілі не мають своїм продовженням розробку конкретних дієвих механізмів їх впровадження проектного характеру, орієнтацію на вимірювальні результати і т.д. Це є неприпустимою вадою стратегічних документів багатьох територіально-господарських утворень.

РИНОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ТЕНДЕНЦІЇ

Євсіков Антон Андрійович

*Науковий керівник: канд. е. наук, доцент Моторина Т.М.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Україна*

Вступ. Характерною рисою сучасних соціально-економічних відносин в Україні є динамічний розвиток ринкових засад господарювання. Трансформація економічної системи позначається на всіх сферах суспільного виробництва і вимагає нових поглядів і підходів до проблеми розвитку самої людини. Це робить об'єктивно необхідним формування відповідної концепції життєзабезпечення, спрямованої на покращення умов

проживання та відтворення населення. Високий рівень життєзабезпечення населення залежить певною мірою від розробки і практичної реалізації теорії, методології, програми соціально-економічного розвитку суспільства на тривалий період часу і містить сукупність факторів, процесів і результатів відтворення, що безпосередньо орієнтовані на задоволення різноманітних потреб населення країни в цілому та її регіонів.

Мета, завдання. *Метою роботи є дослідження та обґрунтування зміни українського роздрібного товарообороту. Завдання роботи – дати оцінку та спрогнозувати обсяги товарообороту методами статистичного моделювання. Об'єктом дослідження є торгівельну галузь України. Предметом дослідження – аналіз тенденцій українського ринку роздрібною торгівлі. Інформаційна база: сайти Державної служби статистики.*

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб розрахувати прогноз в роботі використовувався спосіб обчислення, як середній приріст ряду.

Таблиця 1

Структура прямих іноземних інвестицій в економіці країни (акціонерного капіталу) за видами економічної діяльності

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Усього, %	100	100	100	100	100
сільське, лісове, рибне гос-во	1,5	1,38	1,4	1,5	1,3
промисловість	35,9	34,8	32,9	30,4	27,3
оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11,09	11,7	12,67	14,8	14,5
Інше	51,51	52,12	53,03	53,3	43,1

Джерело: побудовано за даними статистичного збірника за 2016 р.

$$AP = \frac{2016p.-2012p.}{4} = 3954507 - 2925957 = 1028550 \text{ млн.грн.}$$

Прогноз на 2017 рік: $2016p. + AP * T(6) = 3954507 + 1028550 * 6 = 10125807$ млн. грн

Прогноз на 2018 рік: $2016p. + AP * T(5) = 3954507 + 1028550 * 5 = 9097257$ млн. грн

Прогноз на 2019 рік: $2016p. + AP * T(4) = 3954507 + 1028550 * 4 = 8068707$ млн. грн

Прогноз на 2020 рік: $2016p. + AP * T(3) = 3954507 + 1028550 * 3 = 7040157$ млн. грн

Прогноз на 2021 рік: $2016p. + AP * T(2) = 3954507 + 1028550 * 2 = 6011607$ млн. грн

Прогноз на 2022 рік: $2016p. + AP * T(1) = 3954507 + 1028550 * 1 = 4983057$ млн. грн

Таблиця 2

Прогнозний товарний обсяг роздрібного товарообороту підприємств в Україні

Роки	млн. грн.					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Усі товари	367578	504201	640824	777447	914070	1050693

Джерело: побудовано автором

Представимо наочно на (рис. 1) прогнозний товарний обсяг роздрібного товарообороту підприємств в Україні на період до 2022 року.

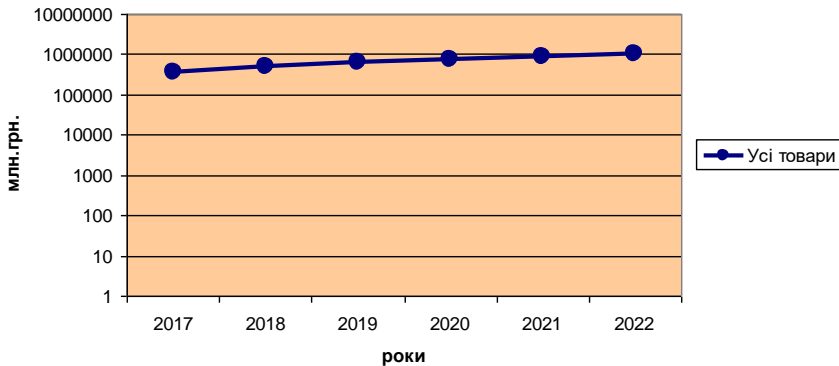


Рис. 1. Прогнозний товарний обсяг роздрібного товарообороту підприємств в Україні

Рис. 1 демонструє поступове нарощування потужностей в загальному грошовому вираженні.

Таблиця 1

Таблиця розрахунків

Роки	У, млн. грн	t	t ²	Y*t	Розрахунки
2012	2925957	-2	4	(-2)* 2925957	- 5851914
2013	3124750	-1	1	(-1)* 3124750	- 3124750
2014	3130684	0	0	0*3130684	0
2015	3459532	1	1	1*3459532	3459532
2016	3954507	2	4	2*3954507	7909014
Всього	16595430	0	10	-	2391882

$$Y_1 = a + b \cdot t$$

$$Y_1 = 16595430/5 + 2925957 \cdot (-2)/4 \cdot 1 = - 20088570 \text{ млн. грн (2017р.)}$$

$$Y_2 = 16595430/5 + 3124750 \cdot (-1)/1 \cdot 2 = - 2930414 \text{ млн. грн (2018р.)}$$

$$Y_3 = 16595430/5 + 0 = 3319086 \text{ млн. грн (2019р.)}$$

$$Y_4 = 16595430/5 + 3459532 \cdot 4 = 17157214 \text{ млн. грн (2020р.)}$$

$$Y_5 = 16595430/5 + 3954507 \cdot 5 = 23091621 \text{ млн. грн (2021р.)}$$

Таблиця 5

Прогнозна товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні

Роки	млн. грн.				
	2017	2018	2019	2021	
Усі товари	20088570	2930414	3319086	17157214	23091621

Для наочності даний прогноз представлений у нижче поданому (рис. 2.)

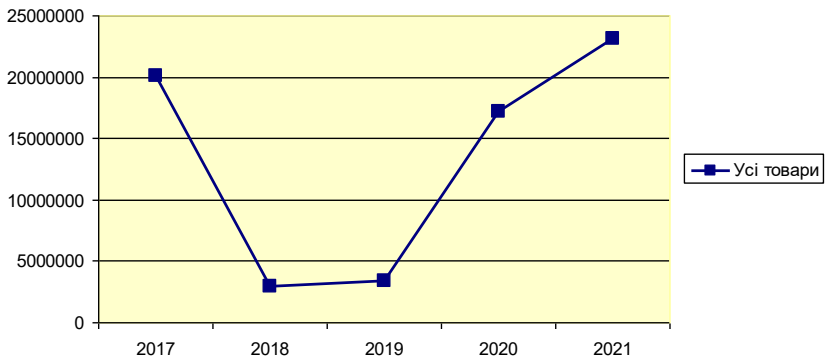


Рис. 2. Прогнозна товарна структура роздрібного товарообороту.

Таким чином, виходячи з даної діаграми ми прослідковуємо наступні зміни у динаміці обсягу роздрібного товарообороту на найближчі 5 років: на 2017 рік обсяг роздрібного товарообороту становитиме 20088570 млн. грн, а вже в наступному році цей показник зменшиться на 17158156 млн. грн. В період з 2019 по 2020 рік обсяг роздрібного товарообороту зросте на і становитиме 17157214 млн. грн. На 2021 рік ця цифра складатиме 23091621 млн. грн і порівняно з попереднім роком збільшиться на 5934407 млн. грн. Таким чином ми спостерігаємо позитивну тенденцію до збільшення обсягів роздрібного товарообігу.

1.3. Аналіз розвитку ринку торгівлі за допомогою індексного методу

Одна з цих величин індексована — у чисельнику і знаменнику вона в різних періодах, інша є вагою чи сумірником індексованої величини і фіксується на одному й тому самому рівні. Так, в індексі цін індексується ціна p , а кількість q являє собою вагу ціни і фіксується на одному й тому самому рівні; в індексі фізичного обсягу продукції індексується кількість q , а сумарник кількості — ціна p — фіксується:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}; I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$$

Схематично системи зважування показано на (рис. 2.), а формули індексів наведені в (табл. 6).

Таблиця 6

Формули індексів цін і фізичного обсягу за різних систем зважування

Базисно-зважена система (Ласпейреса)	Поточно-зважена система (Пааше)
$I_p = \frac{\sum q_0 p_1}{\sum q_0 p_0}$	$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$
$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$	$I_q = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1}$

Обидві системи індексів рівноправні. Реальний економічний зміст мають не лише чисельник і знаменник індексу, а й різниця між ними. Вибір форми

індексу залежить від мети дослідження та наявної інформації. Так, у зарубіжній статистиці індекс цін розраховується за Ласпересом, оскільки ґрунтується на даних про обсяги, отримані з переписів, вибірових обстежень домогосподарств, інших джерел за минулий період. У вітчизняній статистиці при розрахунках індексів цін перевага надавалася формулі Пааше, оскільки визначальним показником була вартість поточного періоду.

Таблиця 7

Розрахунок агрегатних індексів цін і фізичного обсягу

Продукція	Реалізовано, тис. т		Ціна за 1 т, грн		Агрегати (торгові обороти, тис. грн.)			
	2015	2016	2015	2016	q ₀ p ₀	q ₁ p ₀	q ₁ p ₁	q ₀ p ₁
	q ₀	q ₁	p ₀	p ₁				
Борошно	416,40	294,32	3076,40	4053,40	1281000	905448,562	1193000	1687818,7
М'ясо свійської птиці	572,68	394,86	20508,86	31036,07	11745000	8098192,82	12255000	17773715
Цукор	299,37	212,04	8287,48	11224,24	2481000	1757286,23	2380000	3360169,7
Разом	×	×	×	×	15507000	10760927,6	15828000	22821704

За даними таблиці зведені індекси цін I_p та фізичного обсягу I_q , реалізованої через біржу агропродукції, становлять:

За Пааше:

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$$

$$I_p = 15828000 / 10760927,6 = 1,471$$

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1}$$

$$I_q = 15828000 / 22821704 = 0.694$$

Тобто, біржові ціни на продукцію у 2016 році порівняно із 2015 роком зросли в середньому на 47%, а реалізована товарна маса зменшилася в середньому на 30,6%.

Другою формою зведеного індексу є середньозважений з індивідуальних індексів. Використовують два види середніх — арифметичну та гармонічну. Вибір виду середньої ґрунтується на загальних засадах: середньозважений індекс має бути тотожним відповідному індексу агрегатної форми.

Подано інформацію про біржові торги агропродукцією обсягами торговельного обороту та індивідуальними індексами цін i_p і фізичного обсягу i_q (табл. 8)

Таблиця 8

Розрахунок середньозважених індексів цін і фізичного обсягу

Продукція	Торговельний оборот, тис. грн.		Індивідуальні індекси		Умовний агрегат	
	2015	2016	Цін	Фізичного обсягу	i _q *q ₀	(q ₁ ·) / i _p
	q ₀ p ₀	q ₁ q ₁	i _p	i _q		
Борошно	1281000	1193000	1,3176	0,7068	905449	905449

Продовження табл. 8

М'ясо свійської птиці	11745000	12255000	1,5133	0,6895	8098193	8098193
Цукор	2481000	2380000	1,3544	0,7083	1757286	1757286
Разом	15507000	15828000	x	x	10760928	10760928

Джерело: побудовано автором

Умовний торговий оборот $q_1 p_0$ можна визначити, скоригувавши фактичні обороти індивідуальними індексами цін або фізичного обсягу продажу.

У такому разі зведені індекси за Пааше — як середня гармонічна з вагами $q_1 p_1$:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum \frac{1}{i_q} q_1 p_1}$$

Обчислимо середньозважені індекси цін I_p та фізичного обсягу продажу I_q за даними табл. 3.6. середньозважений індекс фізичного обсягу продажу:

$$I_q = \frac{0,7068 \times 128100 + 0,6895 \times 11745000 + 0,7083 \times 2481000}{128100 + 11745000 + 2481000} = \frac{9946010,88}{14354100} = 0,69$$

Як бачимо, значення середньозважених індексів такі самі, як і відповідних їм агрегатних.

При побудові середньозважених індексів вартісні ваги можна замінити відносними величинами структури d , сума яких $d = 1$.

У цьому разі середньозважені індекси набирають вигляду:

$$I_q = \sum i_p d_0 ; I_p = \frac{1}{\sum \frac{1}{i_p} d_1}$$

Ці формули підтверджують залежність значення зведеного індексу від динаміки окремих складових і пропорцій у сукупності агрегованих елементів.

Наприклад, у регіоні виробництво споживчих товарів зменшилось: продовольчих — на 14, непродовольчих — на 25%, а ціни зменшилися відповідно на 29 і 31%. Унаслідок нерівномірності динаміки виробництва по групах споживчих товарів змінилась їх структура: на 1 п. п. зросла частка продовольчих товарів і на стільки ж зменшилась частка непродовольчих. Розрахунки зведених індексів фізичного обсягу та цін наведено в (табл. 9).

Таблиця 9

Розрахунок середньозважених індексів з відносними вагами

Товарні групи	Структура виробництва		Індивідуальні індекси		Розрахункові величини	
	d_0	d_1	i_q	i_p	$i_q d_0$	d_1 / i_p
Продовольчі	0,61	0,60	0,86	0,71	0,53	0,55
Непродовольчі	0,39	0,40	0,75	0,69	0,29	0,27
Разом	1,00	1,00	x	x	0,82	0,82

Зведений індекс фізичного обсягу виробництва

$$I_q = 0,86 \times 0,61 + 0,75 \times 0,39 = 0,821,$$

тобто в середньому обсяги виробництва зменшилися на 17,9%.

Зведений індекс цін

$$I_p = 1,218,$$

показує, що ціни в середньому зросли на 21,8%.

Висновки. Роздрібний товарооборот підприємств має позитивну динаміку, однак змінюється хвилюподібно. Це перш за все пов'язано з кризовими процесами, що розвивались в усіх галузях економіки. Треба зазначити, що 2014 році порівняно навіть з 2013 роком виникле різке падіння обсягів оптової торгівлі. Такі тенденції можна пов'язати з розв'язанням політичних негараздів, однак незважаючи на це обсяги роздрібногo товарообороту починаючи з 2010 року мають стійку тенденцію зростання. Розглянувши основні ринкові тенденції в роздрібній торгівлі, можна сказати, що їх кілька, а саме: 1. Значний потенціал зростання прибутковості. Загальний валовий прибуток у секторі збільшився до 14%, що все ще є дуже низьким показником за стандартами галузі в Росії та інших країнах Центральної та Східної Європи. Низька прибутковість являє собою серйозний бар'єр для виходу на ринок найбільших міжнародних мереж магазинів роздрібногo торгівлі, які розглядають можливість інвестування в Україні. В той же час, це створює ще один напрямок потенційного зростання сектору. 2. Поступова зміна формату. Організована роздрібна торгівля, частка якої у загальному обсязі роздрібногo торгівлі складає більш 60%, зростає більш швидкими темпами, ніж ринок в цілому. У загальнонаціональному масштабі питома вага сучасних магазинів роздрібногo торгівлі складає менше 5%. У регіонах все ще переважають відкриті ринки. 3. Нестача належних земельних ділянок зменшує можливості виходу на ринок для нових гравців. Число наявних нових ділянок у великих містах швидко скорочується. 4. Сучасний український ринок ритейлу представлений як продуктовими, так і непродуктовими торговими мережами.

В цілому торгівельна галузь України має позитивну динаміку розвитку. Збільшення обсягів як роздрібногo, так і оптового товарообігу дає додатковий поштовх в розвитку економіки країни в цілому. В складних кризових умовах позитивним є те, що вітчизняні виробники почали користуватися більшим попитом на свою продукцію порівняно з іноземними товаровиробниками. Однак необхідно зазначити, що переважна більшість об'єктів господарювання в галузі торгівлі стикаються в дуже високим рівнем конкуренції, однак форми роботи залишаються незмінними. Отже, для того щоб вийти на якісно новий рівень розвитку в галузі їм необхідно шукати нові форми роботи, а питання пошуку нових форм – лягти на плечі сучасних науковців.

Список використаних джерел:

1. Давиденко С.В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 93-101.
2. Єріна А.М., Мазуренко О.К., Пальян З.О. Економічна статистика: Практикум. К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2002. С. 179-221.
3. Ефимова М.Р. Общая теория статистики. М. : ИНФРА-М, 2000.
4. Ефимова М.Р., Петрова Е.Ф. Практикум по общей теории статистики. М. : Финансы и статистика, 2000.

5. Матеріали Державного комітету статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підручник. К. : Знання, 2006. 402 с.
7. Костюк В.О. Прикладна статистика : навч. посіб. Харків, 2015.
8. Уманець Т.В., Пігарев Ю.Б. Статистика : навч. посіб. К. : Вікар, 2003. С. 510-521.
9. Щербина Л.І. «Общая теория статистики». К., 2008.
10. Якубовський М.М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості. *Економіка України*. № 8. 2012. С. 4-15.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ

канд. е. наук, доцент Вовк Світлана Михайлівна
Донецький державний університет управління
Україна

Світова практика переконливо свідчить, що навіть у країнах з розвинутою ринковою економікою можливості малого бізнесу зростають за рахунок інновацій. Але в Україні практично не створено достатнього ефективного прошарку малого інноваційного бізнесу. Крім того, наявність в країні економіко депресивних територій вимагає пошуку нових методів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні вчені, як Анісімов А.Є., Мартиняк І.О, Пиріг Д.З., Шабранська Н.І. та інші. Узагальнення досвіду діяльності малих інноваційних підприємств та дослідження основних напрямків формування регіональної політики підтримки інноваційного підприємництва з використанням засад кластерної теорії.

Ефективна державна підтримка інноваційної діяльності у різних країнах світу полягає у створенні інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технопарків, інноваційних бізнес-інкубаторів), завдяки чому різні організації не просто усвідомлюють необхідність інноваційної діяльності, але і реально відчують її переваги [4]. Наприклад, інноваційні центри беруть активну участь у розвитку нових видів діяльності, зокрема, заснованих на інноваційних технологіях, надаючи при цьому допомогу у створенні інфраструктури інноваційної компанії [3].

В усіх розвинених країнах світу (США та країни Європи) основними елементами інноваційної інфраструктури стали технопарки. Основна ідея створення технопарків та інновацій – комерціалізація наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідницьких центрів, наукова продукція яких завдяки інноваційному процесу надходить до комерційних структур.

На сучасному етапі розвитку економіки України формування інфраструктури підтримки малого підприємництва характеризується кількісним її збільшенням завдяки діяльності бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, особливо –інноваційних, технопарків, які зумовлюють інноваційну спрямованість діяльності малих підприємств.

Інфраструктура для підтримки малого підприємництва містить відповідні фонди, кількість яких досягла 202 од., з них 104 – регіональні та 32 – створені за участі українських фондів підтримки підприємництва (УФПП).

Створенню стабільного бізнес-середовища сприяє мережа регіональних громадських об'єднань підприємств, які спрямовують свою діяльність на захист інтересів малого бізнесу. В Україні їх уже 1654 од., з них 794 – регіональні.

Крім того, створено нові елементи інфраструктури, такі як інноваційні промислові кластери (в 11 регіонах), кластер-технопарки, віртуальні технологічні бізнес-інкубатори, агенції регіонального розвитку та європейської інтеграції [4].

Що ж стосується регіональної політики то, як показує досвід країн, найбільш доцільним шляхом її формування є поєднання трьох чинників: політики в сфері досліджень (зосередженої на покращенні якості продукту на міжнародному рівні); інноваційної політики (покликаної комерціалізувати наукові розробки); політики об'єднання (включає в себе створення сприятливих можливостей для розвитку на депресивних територіях і реформування політики розвинених територіях).

Систематизація роботи даних чинників на регіональному рівні дозволить ефективніше використовувати наявні резерви регіону, таким чином активізуючи точки внутрішнього росту. Формування регіональних програм повинно ґрунтуватися на використанні концепцій бенч-маркінгу як стратегії запозичення «від кращого до кращого». Політика в сфері досліджень та інноваційна політика повинні інтегруватися для формування інноваційного трикутника знань («освіта – наука – інновації»).

Основні зусилля регіональних органів влади повинні спрямовуватися на підвищення інвестиційної та ділової активності в регіоні. Одним із шляхів у цьому напрямі є виділення потенційних сфер спеціалізації регіону та підтримка створення і функціонування кластерів підприємств. Діяльність кластерів підприємств, які поєднують у собі постачальників нових технологій, послуг, сировини, інфраструктури, додаткових продуктів та інші види підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, дозволяє стверджувати про можливість покращення економічної ситуації регіону за рахунок внутрішніх резервів [2]. На сьогоднішній день, наприклад, у Донецькій області виявлено більш 40 кластерів та підкластерних систем [1].

Слід зазначити, що кластери не обмежують кількість аналогічних утворень у межах одного регіону, а навпаки, сприяють концентрації. Прикладами успішного співіснування кластерів у межах одного регіону є Хмельницька область (швейний будівельний, харчовий, туристичний кластери) та Івано-Франківська область (туризм, декоративний текстиль).

Кластери надають переваги як для інноваційних малих та середніх підприємств, так і для органів влади. В межах кластеру підприємці отримують додаткові переваги в питаннях нерухомості, робочої сили та конкуренції. Дослідження показують, що кластерний підхід дає бізнесу перевагу над більш ізольованими конкурентами. Водночас, місцева влада може сподіватися на отримання ефекту у довгостроковій перспективі в результаті підвищення добробуту громадян та збільшення величини фінансових потоків [2].

Нерідко формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Різні кластери мають неоднакову ступінь взаємодії між фірмами, які входять до них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих мережевого типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень [1].

Розробка моделі регіональної політики для розвитку інноваційного кластеру повинна ґрунтуватися на використанні багатоваріантного підходу для створення сприятливого бізнес-середовища. Він повинен включати наступні напрями формування регіональної програми підтримки бізнес-середовища кластеру:

- Програми навчання підприємництва;
- Програми підтримки вищими навчальними закладами;
- Програми підтримки великими фірмами;
- Програми підтримки органами влади.

Як показали дослідження, в таких країнах, як Канада, США, Японія, Німеччина, Франція та ін., проблема створення сприятливого бізнес-середовища акцентує увагу на питанні співпраці бізнесу та вищих навчальних закладів (проведення спільних науково-дослідних робіт). Такі процеси характеризують перехід від постіндустріальної економіки до інформаційного суспільства та економіки знань.

Досвід роботи кластерів в Україні дозволяє зробити оцінку рівня використання можливостей бізнес-середовища в межах кластеру. Зокрема, українські вчені дослідивши дев'ять функціонуючих кластерів (за напрямками: будівництво та будівельні матеріали; каміння; одяг; зелений туризм; екотуризм; обробка деревини; винарство; декоративний текстиль; транспортування), побачили, що:

- спільні інформаційні види діяльності використовуються у всіх кластерах;
- спільні маркетингові заходи здійснюються у 65% випадках;
- спільне навчання – у 45%;
- спільна побудова економічних засад здійснена в одному кластері.

Розвиток інноваційної складової економіки регіону потребує чітких координуваних зусиль з боку всіх учасників економічного процесу. Необхідним є стимулювання співпраці між державним та приватним секторами економіки [2].

Розвиток кластерних ініціатив вимагає першочергового здійснення наступних кроків:

- активно сприяти зміцненню співробітництва влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;

– забезпечити координацію діяльності міністерств і відомств у формуванні транскордонних, національних і регіональних інноваційних кластерів на період до 2020 року, враховуючи пріоритети національного та загальноєвропейського розвитку;

– забезпечити втілення системи інноваційних освітніх програм для підготовки і перепідготовки спеціалістів, які беруть участь у розвитку і функціонуванні виробничих мережевих структур;

– провести фундаментальні дослідження по визначенню пріоритетів формування національних і регіональних інноваційних виробничих кластерів;

– рекомендувати міським та районним радам стимулювати системну організацію ділової взаємодії влади з великим, середнім і малим бізнесом на основі формування промислових кластерів, для чого сформувати експертні групи по розробці цільових програм кластеризації економіки на період до 2020 року;

– з метою відродження села, створення там робочих місць, сприяти формуванню місцевих і регіональних кластерів АПК з вирощування фруктів, овочів та іншої с/г продукції, розвитку кластерів сфери послуг, зеленого туризму;

– сприяти формуванню міжрегіональних кластерів в межах України;

– створити можливості для участі українських кластерних об'єднань у відповідних міжнародних кластерних альянсах в т.ч. у Чорноморському кластерному альянсі [1].

Головне завдання інноваційної політики в Україні – забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка і впровадження засобів активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, розповсюдження інновацій у всіх сферах економіки.

Крім того, можемо зробити висновок, що для забезпечення конкурентоспроможності регіонів країни необхідним є чітке формування кластерної політики, в т.ч. щодо інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Анісімов А.Є. Організаційно-правові механізми розвитку інноваційної діяльності в Донецькій області. URL: http://www.donnu.edu.ua/ec/nauka/BSEC_2009/592.pdf.
2. Мартиняк І.О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні. *Регіональна економіка*. 2008. №4. С. 54-62.
3. Пиріг Д.З. Досвід розвитку управління інноваційною діяльністю малих підприємств у зарубіжних країнах. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №3. С. 165-170.
4. Шабранська Н.І. Інноваційна діяльність як чинник прискореного розвитку малого підприємництва. *Проблеми економіки*. 2007. №9. С. 20-25.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

канд. е. наук, професор Тюріна Н.М., Анохін Д.С.
Хмельницький національний університет
Україна

Особливості сучасних умов господарювання спричинюють загострення проблеми вдосконалення систем інформаційного забезпечення. Питання своєчасного та адекватного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо управління бізнес-процесами підприємства є особливо актуальним. Це пояснюється тим, що основу системи управління бізнес-процесами на підприємстві складає інтегрована обробка виробничо-економічної інформації, яка охоплює рішення завдань прогнозування, планування та управління бізнес-процесами, реалізація якої неможлива без раціонально організованої системи інформаційного забезпечення.

Дослідженням питань системи інформаційного забезпечення управління бізнес-процесами займалися такі вчені, як: Помазун О.М., Денисенко М. П., Колос І. В., Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І. І., Єжової Л. Ф., Клейнера Я. С., Костенко Л. О., Стреблянська І. А., Ситника В. Ф. та багатьох інших. Науковцями досліджено сутність, завдання, предмет та функції систем інформаційного забезпечення, визначено їхнє місце у системі управління бізнес-процесами як загалом, так і з урахуванням специфіки управління зокрема. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень у цій сфері, більшість робіт присвячено теоретичним та методологічним аспектам систем інформаційного забезпечення, водночас питання розвитку системи інформаційного забезпечення з точки зору практичного застосування сучасних технологій та моделей висвітлено недостатньо.

Ефективне управління бізнес-процесами потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів. Враховуючи сучасні тенденції розвитку інформаційне забезпечення відіграє ключову роль в діяльності будь-якого суб'єкта економіки. В загальному розумінні під інформаційним забезпеченням прийнято вважати наявність інформації, необхідної для управління процесами, що міститься в базах даних інформаційних систем [1, с. 260]. Науковці по-різному трактують визначення сутності поняття інформаційного забезпечення. Аналізуючи їх, вважаємо, що під системою інформаційного забезпечення необхідно розуміти сукупність даних, організацію їх обробки, пошуку, збереження та накопичення, введення, а також поширення в межах концепції управління бізнес-процесами.

Під інформаційними технологіями слід розуміти сукупність методів, програмно-технологічних та виробничих засобів, об'єднаних у технологічний ланцюг, що забезпечує збирання, зберігання, обробку і поширення інформації. Починаючи з кінця шістдесятих років ХХ століття і до тепер відбувається запровадження, вдосконалення існуючих та розробка нових

інформаційних технологій управління бізнес-процесами підприємства: планування виробничих ресурсів, планування необхідних потужностей, планування необхідних матеріалів, планування фінансових ресурсів, управління ресурсами підприємства, управління ланцюгом поставок, планування ресурсів синхронізоване з покупцем, управління взаємовідносинами з клієнтами, управління ресурсами та зовнішніми відносинами підприємства, управління загальною ефективністю підприємства [2, 3, 4].

Інформаційні ресурси доцільно розглядати як документи та масиви документів в інформаційних системах. Залежно від джерела виникнення в межах організації розрізняють внутрішню та зовнішню інформацію, що становить її інформаційні ресурси. Інформація внутрішнього середовища, як правило, повно відображає фінансово-господарський стан. На рисунку 1 представлена схема взаємозв'язку елементів інформаційних ресурсів управління бізнес-процесами підприємства. Технічні засоби служать основою побудови систем інформаційного забезпечення.

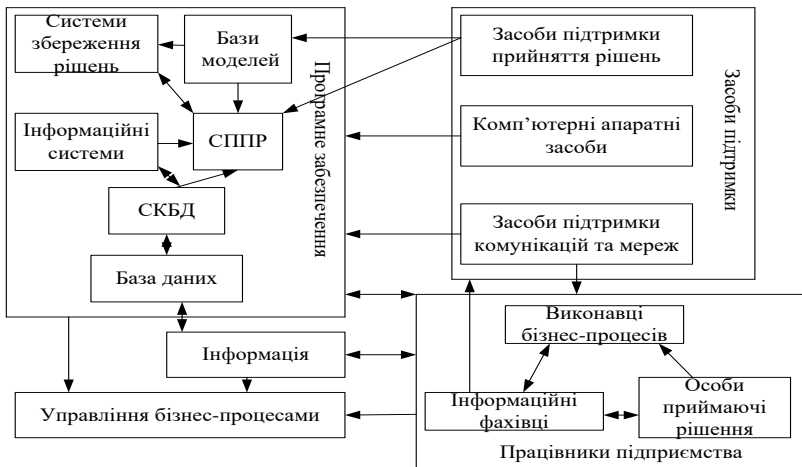


Рис. 1. **Схема взаємозв'язку елементів інформаційних ресурсів управління бізнес-процесами підприємства**

Примітка. СППР – система підтримки прийняття управлінських рішень. СКБД – система контролю баз даних.

До технічного забезпечення систем інформаційного забезпечення належать комп'ютерна техніка, засоби комунікації та оргтехніка. Введення та виведення даних можливі в межах таких систем: глобальної мережі; корпоративної та локальної комп'ютерної мережі; системи передачі паперових документів.

Система інформаційного забезпечення управління бізнес-процесами передбачає створення єдиного інформаційного фонду, систематизацію та уніфікацію показників та документів, розроблення засобів формалізованого опису даних тощо. Основовою систем інформаційного забезпечення для управління бізнес-процесами підприємства є інформаційні системи, що є складовою інформаційних технологій. Серед найпоширеніших інформаційних систем для управління бізнес-процесами можна виділити такі: Парус-Підприємство, 1С-Підприємство, БЕСТ, IT- Підприємство, Універсал 5.1, JD Edwards. Такі системи як правило використовуються у малому та середньому бізнесі. Серед представників систем для великого бізнесу можна виділити: Miracle XPR, Panadon, IT-Підприємство, Oracle Application, SAP/R3, Baan, BPSC, що побудовані на базі ERP-технологій. Такі системи як правило є комплексними, які об'єднують всі структурні підрозділи підприємства в єдиний контур. Основним недоліком ERP-систем вважається їх значна вартість, яка не дозволяє бути широко використовуваними.

Для роботи з базами даних використовуються системи управління базами даних, що представлені такими програмними рішеннями: Microsoft Access, що входить до складу пакету програм Microsoft Office; MySQL, що є власністю компанії Oracle Corporation, що отримала її разом з поглиненою Sun Microsystems, яка здійснює розробку і підтримку додатку; Microsoft SQL Server – система управління реляційними базами даних, розроблена корпорацією Microsoft.

Банк даних формується для забезпечення ефективного функціонування інформаційної системи бізнес-процесів. В ньому здійснюється зберігання та реєстрація інформації, систематизація наявної і вхідної інформації, а також підготовка інформації до аналізу та результати аналізу.

Найважливіша складова інформаційного забезпечення – база знань, яка містить інформаційні економіко-математичні моделі, що призначені для дослідження бізнес-процесів, які використовуються для прийняття рішень. Саме ця частина інформаційного забезпечення дозволяє менеджерам підприємства приймати ефективні рішення і оптимізувати бізнес-процеси.

Основними проблемами функціонування систем інформаційного забезпечення є неефективна організація інформації, що спричиняє значні втрати часу на її пошук та обробку та захист інформації. Серед перспективних напрямків розвитку можна виділити організацію електронного документообігу та аутсорсинг функцій обробки та зберігання інформації на основі хмарних технологій.

Зважаючи на вищесказане можна зробити висновок про необхідність побудови єдиної комплексної системи інформаційного забезпечення управління бізнес-процесами підприємств, яка б відповідала усім сучасним вимогам, як з точки зору забезпечення інформаційними ресурсами, так і програмними та апаратними засобами, що забезпечують їх якісну та ефективну обробку відповідно до вимог конкретного підприємства.

Об'єктом нашого аналітичного дослідження було промислове підприємство ПАТ «Славутський комбінат «Будфарфор», дочірне

підприємство компанії Geberit. Основні види діяльності та бізнес-процеси наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Види діяльності та бізнес-процеси підприємства

Основні види діяльності	Питома вага	Бізнес-процеси
Виробництво керамічних технічних засобів	0,35	Аналіз та моніторинг ринку
Виробництво керамічних виробів для домашнього господарства	0,3	Розробка продукції
Загальне будівництво житлових та нежитлових будівель	0,05	Виробництво
Оптова торгівля будівельними матеріалами та обладнанням	0,1	Маркетинг та обслуговування
Митно-брокерська діяльність	0,05	Логістика
Збір переробка та реалізація сировини відходів виробництва	0,05	Управління інформаційними технологіями
		Управління матеріальними та фінансовими ресурсами
Надання послуг по зберіганню майна та інші	0,1	Управління персоналом
		Управління процесами

Інформаційне забезпечення підприємства функціонує як єдина інформаційна система, що представляє собою впорядковану систему збору, збереження, обробки, розподілу та представлення інформації. Основною інформаційного забезпечення для системи управління бізнес-процесами є база даних. На підприємстві ПАТ «Будфарфор» запроваджена єдина корпоративна інформаційна система 1С: Підприємство 8.0, що виконує функцію створення єдиного інформаційного поля для управління бізнес-процесами підприємства.

Згідно з методикою [7] ефективна організація процесу управління бізнес-процесами на підприємстві визначається ефективністю взаємодії між відділами. Використовуючи зазначену методику нами було проаналізовано інформаційне забезпечення системи управління бізнес-процесами ПАТ «Будфарфор» (Таблиця 2).

Інтегральний показник якості організації інформаційного забезпечення системи управління бізнес-процесами ПАТ «Будфарфор» дорівнює 0,64 внаслідок низького показника якості формування уніфікованого інформаційного банку, невисокого рівня показника організації підсистем збору інформації, діагностики процесу управління та досить низького показника якості організації єдиного інформаційного простору та якості зберігання і надання інформації.

Слабкими ланками інформаційної системи підприємства можна визначити ступінь безпеки, зберігання та надання інформації, слабка організація інформаційного середовища.

Таблиця 2

Оцінка якості організації інформаційної підтримки взаємодії між структурними підрозділами підприємства

№	Показник	Критерії оцінки	Вага критерію	Оцінка, бали	Зважена оцінка
1	Якість організації інформаційного обміну на підприємстві	Формування інформаційних каналів	0,25	2	0,5
		Визначення порядку інформаційних запитів	0,2	2	0,4
		Визначення порядку відповідей на запити інформації	0,2	2	0,4
		Наявність схеми документообігу на підприємстві	0,1	2	0,2
		Визначення кола споживачів певної інформації	0,25	2	0,5
Показник якості організації інформаційного обміну у системі					2
2	Якість організації підсистем збору інформації, діагностики управління бізнес-процесами	Наявність центрів відповідальності за бізнес-процеси	0,3	1	0,3
		Формалізація розподілу відповідальності	0,2	2	0,4
		Відповідність цілей організації інформаційного забезпечення цілям управління бізнес-процесами	0,3	2	0,6
		Якість кадрового забезпечення процесу інформаційного забезпечення	0,2	2	0,4
Показник якості організації підсистем збору інформації, діагностики процесу управління бізнес-процесами підприємства					1,7
3	Якість організації єдиного інформаційного простору	Ресурсне забезпечення	0,3	3	0,9
		Узгодженість інтересів споживачів і постачальників інформації	0,2	2	0,4
		Прямий доступ до інформації керівників всіх рівнів управління	0,2	2	0,4
		Ступінь автоматизації	0,3	3	0,9
Показник якості організації єдиного інформаційного простору					2,6
4	Якість формування уніфікованого інформаційного банку підприємства	Якість зберігання і надання інформації	0,15	1	0,15
		Орієнтація на цілі та завдання управління бізнес-процесами	0,3	2	0,6
		Наявність накопичувальної картотеки систематизації інформації	0,4	1	0,4
		Ступінь безпеки	0,15	1	0,15
Показник якості формування уніфікованого інформаційного банку підприємства					1,3
5	Інтегральний показник якості організації інформаційного забезпечення системи управління бізнес-процесами				0,64

Таким чином, оцінка якості системи інформаційного забезпечення підприємства виявила ряд недоліків серед яких можна виділити неефективну організацію бази знань, відсутність резервування інформації, високі витрати на супровід інформаційної системи та малоефективну систему захисту, що є основними недоліками досліджуваної системи.

Для вирішення виявлених недоліків та комплексного розвитку системи інформаційного забезпечення за результатами проведеного дослідження на підприємстві вважаємо доцільним проведення таких нововведень:

1. Впровадження технології електронного цифрового підпису (ЕЦП), що дозволить позбавитися малоефективного паперового документообігу, ефективно організувати збереження та обробку управлінських інформаційних ресурсів, а також підвищити якість системи захисту інформації. Тобто основними завданнями впровадження ЕЦП є реорганізація поза-машинної бази даних в машинну та розвиток системи електронного документообігу.

2. Запровадження заходів щодо організації середовища бази знань підприємства, а саме алгоритмів та технологій, що забезпечать опосередкований доступ до управлінської інформації та її резервування. Таке нововведення спрямоване на зниження ризиків, щодо дублювання, пошкодження та втрати інформаційних управлінських ресурсів.

3. Впровадження технології VPN, яка забезпечує захист інформаційних каналів між підприємством та материнською компанією, а також працівниками, що працюють віддалено для уникнення втрати, пошкодження та викрадення інформації.

4. Застосування інновацій, а саме більш функціональних інформаційних систем, а також систем, що базуються на «хмарних» технологіях. Запровадження даної системи звільнить підприємство від постійних витрат у зв'язку із розробкою додаткових програмних продуктів для забезпечення адекватної роботи здатності 1С, а в подальшій перспективі перехід на SAP може вийти значно дешевшим ніж постійна підтримка 1С.

Пропозиції є доцільними до впровадження коли економічне обґрунтування їх є позитивним. Для всіх запропонованих пропозицій таке обґрунтування було проведене. Розглянемо детальніше одну із пропозицій, а саме: економічну доцільність впровадження системи обміну інформацією на базі VPN-архітектури на підприємстві.

Спочатку було розраховано витрати на впровадження VPN технології на підприємстві (табл. 3).

Очікувані витрати від загрози перехоплення інформації розраховуються так:

$$R_i = 10^{(S_i + V_i - 4)} \quad (1)$$

де:

R_i – очікувані витрати від загрози перехоплення інформації, грн.;

S_i – коефіцієнт значення частоти можливих проявів загрози;

V_i – коефіцієнт можливого збитку при появі загрози.

Таблиця 3

Витрати на впровадження VPN технології на підприємстві

№	Характеристика	Витрати, грн.
1	2	3
1	Оплата праці спеціаліста системного адміністратора на період впровадження	1590
2	Відрахування	350
3	Вартість сервера HP ProLiant DL120 G	37000

Продовження табл. 3

1	2	3
4	Оплата услуг провайдерів	3000
5	Вартість Microsoft Windows Server 2016 Essentials	12000
6	Інші витрати (мережеві кабелі, пристрої з'єднання та інші ресурси)	1000
7	Разом	54940

Звідки очікувані витрати від загрози перехоплення інформації на підприємстві :

$$R_i = 10^{(5+4-4)} = 100000 \text{ грн.}$$

Тоді: $\Pi = 10000 - 54940 = 45060 \text{ грн.}$

Загальна структура мережі із усіма зарезервованими для доступу ресурсами представлена на рисунку 2.

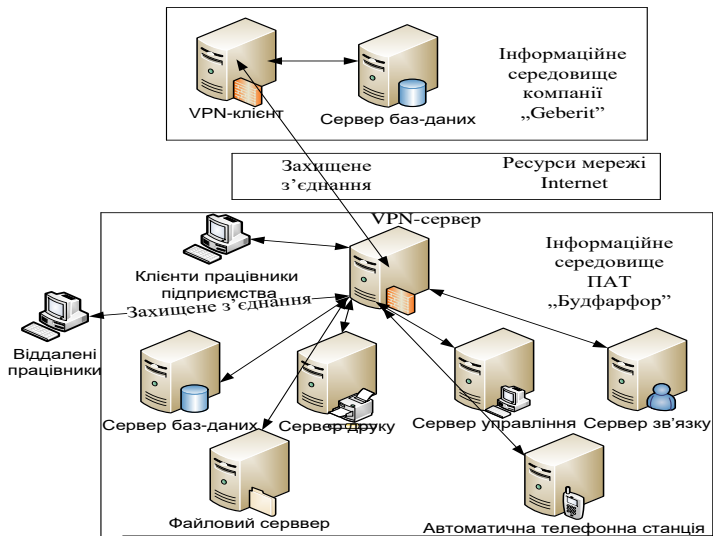


Рис. 2. Система обміну інформацією на базі VPN-архітектури

Таким чином, розрахунки переконують про доцільність запровадження даної технології для нівелювання наслідків ризиків перехоплення та пошкодження управлінських інформаційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Дяківа Р. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. 704с
2. Баранов В. Двадцять один вопрос о корпоративных информационных системах. URL: http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2210.

3. Колесников С.Н. Производственное и функциональное управление: от MRP к ERP и CSRP. URL: http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2308.
4. Новиков С. Кривое зеркало ERP: URL: http://www.iteam.ru/publications/it/section_52/article_2596/.
5. Тронь С.П. Інформаційне забезпечення при процесноорієнтованому управлінні підприємствами. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Полтавський університет економіки та торгівлі. 2016. С.47–50.
6. Бойко Н.І., Лавренюк С.В. Управління логістикою бізнес-процесів підприємства за допомогою технології «Workflow». *Торгівля, комерція, підприємництво* : зб. наук. праць. Львів : Видавництво ЛКА, 2008. С. 63-65.
7. Іляш О.І., Гетьманський В.О. Теоретико-методичні засади та прикладні рекомендації оцінювання ефективності функціонування торговельних підприємств в умовах економічного розвитку. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 220-226.
8. Ковецький Є.В. Розробка структури VPN мережі підприємства 2016 р. 210 с. URL: <https://sibsutis.ru/upload/c3d/vpn-enterprise.pdf>.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кутукова Ірина Ігорівна

Науковий керівник: канд. е. наук, доцент Назарчук Т.В.

Хмельницький національний університет

Україна

У сучасних ринкових умовах господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, традиційні методи мотивації персоналу вже не відповідають вимогам сьогодення. Отже, постають питання, пошуку та розробки сучасних інструментів мотивації персоналу та створення умов підвищенні ефективності трудової діяльності працюючих та розвитку підприємства.

Актуальність дослідження визначається важливістю розгляду мотивації персоналу як найбільш важливого елементу системи управління персоналом. На наш погляд, у сучасних умовах стрімких змін і розвитку торговельної галузі особливості розвитку систем мотивації потрібно ґрунтовно вивчати, оскільки управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники організації вмотивовані та ефективно використовують свій потенціал для реалізації цілей, що стоять перед ними, тобто наскільки успішно досягаються ці цілі.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку системи мотивації персоналу торговельного підприємства.

Успіх роботи підприємства залежить від конкретних людей, їх знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивацій, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання. Тому, для того щоб підприємство функціонувало ефективно, необхідно правильно організувати працю персоналу, при цьому постійно контролюючи діяльність працівників, використовуючи різні ефективні методи їхньої мотивації.

Найбільш повна реалізація цілей торговельного підприємства та ефективність управління персоналом залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом підприємства, розуміння механізму його функціонування, вибору найбільш оптимальних технологій та методів роботи з людьми.

Однією із найважливіших складових стратегії управління персоналом є мотивація персоналу, яка спонукає працівників до досягнення цілей, що стоять перед ними та організацією, є найважливішим резервом підвищення ефективності діяльності, оптимізації людського потенціалу підприємства та фактором результативності роботи.

Для розробки та обґрунтування заходів щодо вдосконалення системи мотивації персоналу ТзОВ «Ясен-Поділля» було проаналізовано рівень існуючої системи мотивації на підприємстві. З метою визначення напрямків удосконалення мотивації персоналу ТОВ «Ясен-Поділля» зі згоди адміністрації було проведено анкетування працівників щодо визначення значущості чинників впливу на вибір місця роботи, а саме: рівень заробітної плати; імідж компанії; умови праці, можливість кар'єрного росту та структура соціального пакету. За даними опитування щодо виявлення чинників, які вплинули на вибір місця роботи, були отримані такі результати (табл. 1).

Таблиця 1

Основними чинники, які вплинули на прийняття рішення щодо місця роботи працівників ТзОВ «Ясен-Поділля»

Фактори впливу	Відповіді «так» (% від опитаних)
Рівень заробітної плати	28
Імідж компанії	25
Умови праці	19
Можливість кар'єрного росту	15
Структура соціального пакету	10

Дані опитування свідчать, що основною проблемою щодо вибору місця роботи, а отже перспектив залучення висококваліфікованих працівників та молоді є рівень оплати праці. Така ситуація є відображенням стану економіки та рівня оплати праці персоналу багатьох підприємств.

Наступним етапом даного дослідження щодо формування заходів з удосконалення мотивації є аналіз існуючої системи мотивації ТзОВ «Ясен-Поділля», метою якого є виявлення її недоліків. Для більш детального дослідження системи мотивації було проведено опитування щодо визначення

найбільш значущих мотивуючих факторів персоналу ТзОВ «Ясен-Поділля», а саме: оцінка та визначення результатів роботи; розуміння цілей та лояльність; умови праці; задоволення від досягнення цілей; можливість кар'єрного росту; важливість навчання; участь у процесі розробки управлінських рішень.

Результати опитування щодо виявлення найбільш значущих мотивуючих чинників персоналу ТзОВ «Ясен-Поділля» наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Значущість мотивуючих чинники для працівників ТзОВ «Ясен-Поділля»

Фактори впливу	Відповіли «так» (% від опитаних)
Оцінка та визначення результатів роботи	88
Розуміння цілей та лояльність	67
Можливість навчання	55
Можливість кар'єрного росту	40
Участь у процесі розробки управлінських рішень	29

Для поглиблення значущості мотивації було визначено відношення працюючих щодо впливу на результативність працівників основних демотивуючих чинників, серед яких: низький рівень відповідальності; неможливість самореалізації; відсутність визначення; недостатня інформованість про справи підприємства; відсутність преміювання; некомпетентність керівників; незадовільний клімат в колективі; несправедлива критика.

Дані опитування щодо визначення впливу основних демотивуючих чинників на результативність праці наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Основні демотивуючі чинники працівників ТзОВ «Ясен-Поділля»

Фактори впливу	Відповіли «так» (% від опитаних)
Низький рівень матеріальної винагороди	68
Недостатня інформованість про справи на підприємстві	50
Неможливість самореалізації	40
Незадовільний клімат в колективі	25
Несправедлива критика	20

Як видно з таблиці 3 головним демотивуючим чинником в роботі для співробітників ТзОВ «Ясен-Поділля» є недостатній рівень матеріальної винагороди. Вважаємо, що найбільш поширена помилка, яку здійснюють багато керівників, - нав'язування підлеглим своїх мотиваційних пріоритетів (відповідних їх власним потребам). Керівники ігнорують те, що жодна із розроблених і апробованих на практиці систем матеріальної мотивації не може однаково мотивувати працівників усіх категорій.

У цілому результати аналізу системи мотивації працівників свідчать про незадоволеність рівнем матеріальної мотивації на ТзОВ «Ясен-Поділля». Оскільки можливості ТОВ «Ясен-Поділля» у підвищенні заробітної плати обмежені, то на підприємстві повинні розроблятися спеціальні компенсатори, які б підтримували вмотивованість працівників на високому рівні. Таким чином, керівництву ТзОВ «Ясен-Поділля» необхідно доводити до працівників цілі, яких вони повинні досягати, ставити конкретні та зрозумілі завдання (оскільки більше половини працівників не задоволені існуючою системою доведення цілей та постановки завдань), розробити систему оцінки та визнання результатів кожного працівника, розширити можливості працівників щодо самовдосконалення (навчання, тренінги, семінари).

За результатами аналізу організації системи мотивації персоналу ТзОВ «Ясен-Поділля» було виявлено її слабкі сторони, а саме: відсутній зв'язок матеріального заохочення працівника з його внеском у кінцевий результат; використання однакових інструментів мотивації для представників різних категорій персоналу; відсутнє розуміння об'єктивної необхідності досягнення єдності особистих інтересів і інтересів підприємства; низький рівень лояльності, приналежності та залученості персоналу в справі підприємства (особливо це стосується категорії торговий персонал).

Зрозуміло, що головними цілями удосконалення системи мотивації персоналу ТзОВ «Ясен-Поділля» є підвищення зацікавленості персоналу до високопродуктивної праці та розвиток системи матеріального й нематеріального стимулювання персоналу. Інтеграція системи мотивації персоналу в концепцію управління за цілями полягатиме у розробці механізмів узгодження цілей суб'єктів управління, каскадування цілей та їх відображення через ключові показники ефективності, доведення цілей до персоналу, моделювання системи мотивації праці з урахуванням результативності персоналу.

Згідно з цільовим підходом система ключових показників ефективності (KPI) розробляється на основі стратегічних цілей компанії з подальшим каскадуванням на рівні ієрархії та перетворенням підцілей і завдань у вимірні контрольні показники, за якими здійснюється планування результатів і оцінка їх досягнення. На наш погляд, найбільш ефективним для побудови системи управління ТОВ «Ясен-Поділля» на засадах KPI буде цільовий підхід, оскільки саме він дозволяє визначати причинно-наслідкові зв'язки у досягненні цілей, забезпечити їх збалансованість та досягти балансу інтересів основних стейкхолдерів компанії.

Для кожної виробленої стратегічної мети розробляються свої ключові показники діяльності. За допомогою KPI, які є, по суті, індикаторами відповідності рівня поточних показників діяльності стратегічним цілям компанії, вимірювачами досяжності цих цілей, компанія отримує добре збалансовану картину коротко- і середньострокових цілей, фінансових і нефінансових показників діяльності.

У таблиці 4 нами було розроблено фрагмент системи управління на засадах ключових показників ефективності (KPI) за цільовим підходом для ТзОВ «Ясен-Поділля» [1].

Таблиця 4

Фрагмент побудови системи управління персоналом ТзОВ «Ясен-Поділля» на засадах ключових показників ефективності (KPI)

Тактична ціль: Зростання прибутковості діяльності на 10% у 4 кварталі 2018 року		
Підцілі I рівня		
1.1 Збільшення обсягу реалізації на 15%	1.2 Скорочення операційних витрат на 5%	1.3 Зростання рентабельності продажу на 5%
Зона відповідальності: Директор магазину	Зона відповідальності: Фінансовий директор	Зона відповідальності: Фінансовий директор
KPI I рівня		
Темпи росту/падіння обсягу реалізації	Темпи росту/падіння операційних витрат	Темпи росту/падіння рентабельності продажу
Підцілі II рівня		
1.1.1 Збільшення середньоденної виручки на 15%	1.2.1 Зниження витрат на закупівлю на 3%	1.3.1 Збільшення величини покриття витрат на 5%
Зона відповідальності: Директор магазину	Зона відповідальності: Менеджер по закупівлях	Зона відповідальності: Фінансовий директор
1.1.2 Зростання коефіцієнту конверсії на 10%	1.2.2 Оптимізація витрат на оплату праці	1.3.2 Збільшення віддачі змінних витрат на 3%
Зона відповідальності: Директор магазину, Старший продавець	Зона відповідальності: Фінансовий директор	Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину
1.1.3 Зростання вартості одного чеку	1.2.3 Зниження вартості робочого місця на 5%	1.3.3 Збільшення коефіцієнту валового прибутку на 5%
Зона відповідальності: Старший продавець, Продавці-консультанти	Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину	Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину
1.1.4 Зростання продуктивності праці торгового персоналу на 10%	1.2.4 Скорочення витрат на одного клієнта на 5%	1.3.4 Збільшення питомої ваги високо маржинальних товарів в обсязі реалізації на 10%
Зона відповідальності: Директор магазину, Старший продавець	Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину	Зона відповідальності: Директор магазину
KPI II рівня (спосіб розрахунку)		
1.1.1 Темпи росту/падіння середньоденної виручки	1.2.1 Питома вага витрат на закупівлю у загальній сумі витрат	1.3.1 Відношення величини покриття витрат до виручки від реалізації
1.1.2 Відношення кількості відвідувачів магазину до кількості здійснених покупок за визначений проміжок часу	1.2.2 Співставлення темпів росту продуктивності праці і темпів росту оплати праці	1.3.2 Відношення виручки від реалізації до змінних витрат
1.1.3 Відношення виручки від реалізації до кількості покупок за визначений проміжок часу	1.2.3 Відношення вартості витрат на утримання структурного підрозділу до кількості працівників підрозділу	1.3.3 Відношення величини валового прибутку до виручки від реалізації продукції
1.1.4 Відношення виручки від реалізації до кількості торгового персоналу; Вартість/кількість продаж на одного продавця	1.2.4 Відношення величини витрат до кількості клієнтів, що зробили покупки	1.3.4 Питома вага високо маржинальних товарів у виручці від реалізації
.....		
.....		

KPI уможливує оцінку ефективності, а відповідно, озброює керівництво компанії інструментом, що дозволяє визначити, наскільки управління

компанією відповідає рівню досягнення стратегічних або тактичних цілей. Персонал, формуючи звіти про результати своєї роботи за заданими показниками, має можливість порівняти підсумки з ключовими показниками і оцінити реальну ефективність свого внеску в справу досягнення цілей [2].

За допомогою системи KPI можна не тільки контролювати і оцінювати ефективність виконуваних дій, але й побудувати ефективну систему оплати праці. Обов'язковою умовою застосування показника повинна бути можливість його виміру.

Рекомендована для ТОВ «Ясен-Поділля» методика формування системи оплати праці полягає у такому [3]:

1. Визначається перелік посад (позицій) в структурі підприємства, для яких буде формуватися наступна мотиваційна схема (принцип відповідності ключових показників ефективності рівню організаційної структури). Для ТзОВ «Ясен-Поділля» мотиваційна схема буде розроблена на прикладі відділу продажу корпусних меблів.

2. Визначаються ключові показники ефективності (KPI) для посади і вага кожного, виходячи з цілей для даного рівня організаційної структури.

3. Визначається порядок розрахунку показників (табл. 5).

Таблиця 5

Взаємозв'язок цілей з ключовими показниками ефективності

№	Цілі відділу	Можливі ключові показники ефективності та порядок розрахунку (вимірювання)
1	Збільшення обсягу реалізації	Ключовий показник ефективності - збільшення обсягу реалізації на 15%
2	Збільшення конверсії	Ключовий показник ефективності - зростання коефіцієнту конверсії на 10%

4. Визначається розкидання відсотка виконання показника, значення коефіцієнта показника і його змістовне значення (табл. 6).

Таблиця 6

Відсоток виконання показника та значення коефіцієнту

Відсоток виконання показника	Коефіцієнт	Значення коефіцієнту
Виконання плану менш ніж на 50%	0	Неприпустимо
Виконання плану на 51-89%	0,5	Низький рівень
Виконання плану на 90-100%	1	Досягнення цільового значення (виконання плану)
Виконання плану на 101-120%	1,2	Лідерство
Виконання плану більш ніж на 120%	1,5; 2 або 1	Агресивне лідерство або управління точністю планування

Коефіцієнт встановлюється залежно від того, яка політика існує на підприємстві щодо перевиконання плану. Коефіцієнт 1,5 або 2 означає, що співробітник мотивований на істотне перевиконання плану. Якщо такого завдання немає, то значення коефіцієнта рівним 1 буде служити обмеженням для співробітника – він не буде занижувати план щоб потім його

перевиконати, так як в цьому випадку він отримає коефіцієнт, відповідний виконанню плану в 100%, а не більше.

5. Формується мотиваційна формула, за якою буде здійснюватися розрахунок заробітної плати. Визначається співвідношення «фіксована частина», «змінна частина» та «бонус» у заробітній платі.

6. Визначається формула розрахунку змінної частини заробітної плати.

7. Виконується перевірка: прораховуються можливі варіанти розмірів заробітної плати при всіх можливих значеннях КРІ.

Визначимо для відділу продажу корпусних меблів ключові показники ефективності:

1. КРІ1 – відсоток збільшення обсягу реалізації;

2. КРІ2 – відсоток збільшення коефіцієнту конверсії.

Щоб встановити, якою мірою кожен з обраних КРІ буде впливати на змінну частину, визначимо «вагу» для кожного з них (табл. 7).

Таблиця 7

Вплив показника на змінну частину заробітної плати

Ключовий показник ефективності	Вага показника, % (вплив на змінну частину)
КРІ1 — відсоток збільшення обсягу реалізації	50
КРІ2 — відсоток збільшення коефіцієнту конверсії	50

Як видно з табл. 7, обидва показники впливають на змінну частину зарплати порівну. Це означає, що досягнення кожного з них однаково важливо. Визначимо значення коефіцієнтів для кожного показника (табл. 8).

Таблиця 8

Коефіцієнти показника залежно від відсотка виконання плану

Відсоток виконання плану	Коефіцієнт
Виконання плану менш ніж на 50%	0
Виконання плану на 51-89%	0,5
Виконання плану на 90-100%	1
Виконання плану більш ніж на 100%	1,5

Для подальших розрахунків встановимо однакові значення коефіцієнтів для КРІ1 «збільшення обсягу реалізації» і КРІ2 «збільшення коефіцієнту конверсії».

Розрахунок змінної частини заробітної плати має вигляд [3]:

$$ЗЧ = ЗЧ_{ПЛ} \cdot (W_{КРІ1} \cdot K_{КРІ1} + W_{КРІ2} \cdot K_{КРІ2}), \quad (1)$$

де:

$ЗЧ_{ПЛ}$ – планова сума змінної частини;

$W_{КРІj}$ – відповідно вага КРІ1 та вага КРІ2;

$K_{КРІj}$ – відповідно коефіцієнт КРІ1 та коефіцієнт КРІ2;

j – кількість показників.

В табл. 9 наведено розрахунок всіх можливих варіантів заробітної плати, враховуючи, що місячний фонд оплати праці персоналу відділу продажу корпусних меблів складає 24,4 тис. грн.

Таблиця 9

Перевірка можливих варіантів розмірів місячного фонду заробітної плати відділу продажу корпусних меблів при можливих значеннях KPI

KPI1 / KPI2	< 50%	51-89%	90-100%	> 100%
< 50%	12200	15250	18300	21350
51-89%	15250	18300	21350	24400
90-100%	18300	21350	24400	27450
> 100%	21350	24400	27450	30500

Згідно із досягненням запланованих результатів відбувається нарахування заробітної плати на відділ. Всередині відділу розподіл заробітної плати відбувається згідно оцінки індивідуального внеску працівників у загальний результат.

Інтеграція системи мотивації персоналу в концепцію управління за цілями сприятиме розробці механізмів узгодження цілей суб'єктів управління, каскадування цілей та їх відображення через ключові показники ефективності, доведення цілей до персоналу, моделювання системи мотивації праці з урахуванням результативності персоналу. Впровадження системи KPI у діяльності ТзОВ «Ясен-Поділля» дасть змогу розробити найбільш ефективну систему мотивації працівників та оплати праці.

Список використаних джерел:

1. Тюріна Н.М., Назарчук Т.В., Карвацка Н.С. Концептуальні підходи до побудови системи управління на засадах ключових показників ефективності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 4. Т.1. С. 30-38. ISSN 2307-5740.
2. Костюк О. Д. Сучасні інструменти мотивації персоналу. *Вісник. Серія: Економічні науки*. Х., 2013. С. 168-172.
3. Перетятко А.Ю., Шептуха О.М. Розробка системи мотивації персоналу на основі використання KPI (KEY PERFORMANCE INDICATORS). URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32955/1/463-467%20Перетятко/>

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФОРМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА РИНКАХ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Середюк Тетяна Борисівна

*Національний університет водного господарства та природокористування
Україна*

Інновації є важливим джерелом зростання та ключовим фактором, що визначає конкурентні переваги для багатьох підприємств. Розробка інновацій вимагає скоординованих зусиль багатьох учасників та інтеграції дій між фахівцями. Таким чином, управління має основоположне значення для процесу створення інновацій. Здатність організації до інновацій є початковою умовою успішного використання винахідницьких ресурсів та нових технологій. І навпаки, впровадження нових технологій часто викликають проблеми для підприємств, що призводить до змін в управлінській практиці та появі нових організаційних форм. Як зазначав Й. Шумпетер, організаційні та технологічні інновації взаємопов'язані.

Концепція управління інноваціями не нова в практиці. Проте, турбулентні зміни в бізнес-середовищі виявили обмеження традиційного підходу до управління інноваціями. Зокрема, усвідомлюється, що запрограмований характер евристик, що лежать в основі таких систем, може бути невідповідним для задоволення вимог, які пред'являються новим бізнес-середовищем. Новітнє бізнес-середовище характеризується не тільки швидкими темпами змін, але і переривчастим характером. Ринки характеризуються динамічно переривчастими змінами, що вимагає переосмислення управління інноваціями. Тому значний практичний інтерес має саме визначення світового досвіду управління інноваціями на ринках високих технологій на основі систематизації та узагальнення характеристик інструментів, які використовують підприємства на даний момент.

Узагальнюючи світовий досвід управління інноваціями на ринках високих технологій, було систематизовано, що за формою управління на сьогодні виділяють: внутрішні дослідні підрозділи інтегратори, що інвестують в можливості, які виникають всередині материнської фірми і активно капіталізують підприємство; внутрішні дослідні підрозділи монетизатори – мета яких, монетизувати існуючі активи (такі як патенти, технології, необроблені ідеї і управлінський талант) материнської фірми протягом короткого періоду часу, шляхом залучення їх в якості нових підприємств; зовнішні дослідні підрозділи інтегратори. Мета зовнішніх дослідницьких підрозділів полягає в тому, щоб створювати вартість, засновану на можливостях, які знаходяться за межами поточних кордонів існуючих проєктів; зовнішні підрозділи, управління інноваціями. Мета зовнішніх підрозділів управління інноваціями на ринках високих технологій полягає в тому, щоб здійснювати інвестиції в зовнішні інноваційні компанії з основною метою отримання фінансової віддачі. Також можна вважати одним з напрямів виявлення найбільш популярних рішень щодо управління інноваціями серед існуючих організаційних форм. Так на основі статистичних узагальнень

виявлено, за рівнем капіталізації, та динамікою росту найпопулярнішими є зовнішні підрозділи управління інноваціями. Як свідчать статистичні узагальнення, класичним методом управління інноваціями є діяльність внутрішніх підрозділів. Проте така діяльність має меншу ефективність поряд з зовнішніми підрозділами. Справа в тому, що фінансування внутрішніх підрозділів відбувається з етапу зародження ідеї і фінансові ресурси, які необхідні для формування продукту значно вище ніж у зовнішніх філіях, які працюють вже з самостійними командами, які тільки потребують ресурси для акселерації перспективних ідей. Так значна кількість корпорацій, є співзасновниками так званих корпоративних інкубаторів та акселераторів, які фінансують стартапи за тими видами технологій, які цікаві останнім. Це дозволяє не відволікати увагу на кожен внутрішній стартап, проте формувати коридор ідей які будуть фінансуватися акселератором/ інкубатором.

Список використаних джерел:

1. World Intellectual Property Organization, Patent applications received by 10 leading agencies. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_943_2018.pdf.
2. PwC Strategy. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000#nav>.
3. MassChallenge. URL: <http://masschallenge.org/>.
4. Main statistics of worldwide Seed Accelerators. URL: <https://www.seed-db.com/accelerators>.
5. Global Startup Ecosystem Report 2017. CB Insights tech market intelligence platform.
6. Global Accelerator Report 2017. URL: http://gust.com/accelerator_reports/2017/global/.
7. The Crunchbase Unicorn Leaderboard. URL: <https://techcrunch.com/pages/unicorn-leaderboard/>.

СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА МСФЗ: АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ

Чухно Оксана Володимирівна

Науковий керівник: канд. е. наук, доцент Абесінова О.К.

ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

Україна

Фінансова звітність - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів банку за звітний період; це система взаємопов'язаних узагальнювальних показників, що відображують фінансовий стан банку на кінець останнього дня звітного періоду та результати діяльності за вказаний період. Фінансова звітність українських банків повинна бути прозорою, зрозумілою та

інформативною для її користувачів, а тому має забезпечувати достовірну економічну інформацію про реальну вартість активів банку, їхню ризикованість і прибутковість та, відповідно, реальну вартість капіталу банку.

Завдяки зусиллям розвинутих країн світу створюється уніфікована система бухгалтерського обліку та фінансової звітності. На сьогодні Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) широко використовуються у світі. Інтеграція України до Європейського Союзу вимагає адаптації вітчизняного бухгалтерського обліку та фінансової звітності до вимог МСФЗ, які мають позитивно вплинути на якісні принципи обліку та вдосконалити національний бухгалтерський облік.

Відповідно до цього Національний банк України переглянув вимоги щодо розкриття інформації у фінансовій звітності банків, в зв'язку із запровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності. Так, Правлінням Національного банку України 04 квітня 2018 року затверджено Постанову № 34 щодо змін до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України». Цей документ спрямований на: - розкриття інформації у фінансовій звітності банків згідно з МСФЗ 9 "Фінансові інструменти", МСФЗ 7 "Фінансові інструменти: розкриття інформації"; - дотримання вимог Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" в частині подання банками Звіту про управління. Прийняття постанови надало можливість користувачам фінансової звітності отримувати повну і достовірну інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рівень надійності банків України. Отже, основними перевагами застосування банками МСФЗ є – формування якісної звітності за єдиними правилами, що узагальнюють світову практику та зрозумілі для користувачів різних країн;

- можливість отримання і використання прогностичної інформації, інформації про існуючі фінансові ризики, наведеної у звітах для прийняття ефективних управлінських рішень;

- висока надійність і прозорість показників звітності, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також поясненнями до звітності, та можливість перевірки їх достовірності світовими аудиторськими компаніями;

- створення умов для залучення іноземних інвестицій та позикового капіталу, вихід на зарубіжні ринки.

Серед основних проблем під час переходу банків до застосування МСФЗ науковці-практики виділяють наступні: – недосконалість організації процесу впровадження МСФЗ; – необхідність складання облікової політики за МСФЗ, що суттєво вплине на весь процес відображення в обліку господарських операцій банківських установ; – визначення периметра консолідації звітності; – забезпечення автоматизації складання фінансової звітності за наявності відповідного програмного забезпечення [3].

На мою думку, перехід банківських установ до застосування МСФЗ під час складання фінансової звітності потребує значних зусиль та часу. Основною проблемою на шляху переходу є недостатня мобільність та гнучкість самих банків до змін, які РМБО постійно провадить із метою вдосконалення

Міжнародних стандартів. В Україні ці зміни ще важче сприймати, оскільки вітчизняне законодавство також стрімко змінюється, але часто не спираючись на міжнародні норми.

Хоча, ще існує багато проблемних питань процесу переходу на МСФЗ банками України, вже деякі з них вирішені, так впроваджені нові методики обліку фінансових інструментів, введено нові форми фінансової звітності, посилюється банківський нагляд, розвивається внутрішній банківський контроль, підвищується ефективність операційних процедур банків, розвивається внутрішній аудит у банках та інші питання.

Національний банк переглянув вимоги щодо розкриття інформації у фінансовій звітності банків у зв'язку із запровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності 9 "Фінансові інструменти" (МСФЗ 9). На сьогоднішній день МСФЗ 9 - це абсолютно новий підхід до оцінки прибутку, збитків і до того, що банки очікують від своїх активів в майбутньому. Мета МСФЗ 9 - максимально адекватно оцінити збитки банків, в тому числі збитки на момент визнання активу. Якщо раніше банки могли видавати якісь кредити, не формуючи під них резерви на момент видачі, і далі через два роки у них починалися проблеми, то тепер банк повинен думати про це. Впровадження МСФЗ 9 у короткостроковій перспективі створив проблеми банківському сектору в плані зменшення його капіталу, необхідності докапіталізації, але в довгостроковій перспективі він дозволить банкам більш обдуманно, прагматично підходити до формування свого портфеля активів.

Запровадження МСФЗ 9 вимагає від банків бути більш підготовленими. Додаткові резерви допомагають краще пережити періоди слабкої економіки. Коли в якихось галузях економіки виникатимуть проблеми, банки будуть більш підготовленими з погляду формування резервів. Вони будуть наперед більш консервативно оцінювати вартість свого портфелю.

На сьогодні для ефективності та полегшення процесу складання фінансової звітності банків за вимогами МСФЗ необхідно:

- розповсюджувати знання та навички з МСФЗ шляхом проведення семінарів, розповсюдження навчальних матеріалів, створення консультаційних центрів, які допоможуть вітчизняним фахівцям-обліковцям більш глибоко зрозуміти необхідність складання фінансових звітів;
- вдосконалювати нормативно-правову базу щодо регулювання бухгалтерського обліку банків в Україні;
- сприяти розвитку фінансових ринків шляхом надання зрозумілої, чіткої та правдивої інформації користувачам фінансової звітності банків;
- удосконалювати існуючі та розроблювати нові програми стосовно автоматизації бухгалтерського обліку в банках відповідно до Міжнародних стандартів.

Перевагами використання МСФЗ під час складання фінансової звітності можна назвати передусім реальну можливість отримання інформації для прийняття управлінських рішень, які, з огляду на існуючу ситуацію в країні, особливо необхідні. Ретельний і рішучий підхід до впровадження МСФЗ у банківських установах забезпечить виникненню нового рівня довіри з боку

потенційних партнерів, а також залучення іноземних інвестицій і позик, що сприятиме виходу вітчизняних банківських структур на міжнародні ринки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Колісник В.Ю. Проблеми і перспективи складання фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів обліку та звітності. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/>.
3. Легка С.А. Актуальні проблеми переходу українських підприємств на Міжнародні стандарти фінансової звітності. Студентський вісник Національного університету водного господарства та природокористування URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/>.

СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА МСФЗ

**Депотапчук Анастасія Володимирівна,
Дорошук Наталія Володимирівна**

Науковий керівник: канд. е. наук, доцент Абесінова О.К.
*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана
Україна*

Фінансова звітність – важливе джерело інформації про економічний стан банку. Фінансова звітність вітчизняних банків повинна бути прозорою, зрозумілою та інформативною для її користувачів, а тому має забезпечувати достовірну економічну інформацію про реальну вартість активів банку, їхню ризикованість і прибутковість та, відповідно, реальну вартість капіталу банку. У сучасних умовах інтеграції України до Європейського Союзу перед бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю стоїть завдання швидкого та якісного переходу на МСФЗ, що представляють собою набір документів, регламентуючих порядок складання фінансової звітності, яка надається зовнішнім користувачам.

Перехід України на МСФЗ розпочався ще в 1998 р., коли банки України та Національний банк запровадили МСФЗ, почавши з основних принципів. 2018 рік поставив перед банками чергове завдання: перейти на новий стандарт, а саме МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що є одним із ключових і найскладніших стандартів. Даний Стандарт замінив МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», недоліки якого вплинули на глобальну кризу 2008-2009 рр. Зокрема, в ньому використовувалася модель понесених збитків для фінансових активів (incurred loss), коли подія, що приводить до збитків, відбулася раніше, ніж створення резерву під ці збитки. Внаслідок цього втрати за фінансовими інструментами відбивалися в звітності з запізненням і в занижених сумах. В НБУ стверджують, що після переходу до нового стандарту, обсяги сформованих за активами резервів краще

відповідатимуть дійсним кредитним ризикам. Основна новація МСФЗ 9 – перехід до принципу визначення обсягу резервів відповідно до концепції очікуваних збитків [4].

У новому стандарті забезпечено комплексний підхід до розкриття основних аспектів обліку фінансових інструментів. Зміни в певній мірі полегшують облік, оскільки дозволяють отримати чітке розуміння класифікації та підходів до оцінки і знецінення фінансових інструментів. З впровадженням МСФЗ 9 в обліку відбулися такі зміни: впровадженні нові принципи оцінки кредитних ризиків; запропонована нова класифікація фінансових активів; уточненні вимоги щодо обліку модифікації фінансових установ.

Стандарт МСФЗ 9 є позитивним фактором зміцнення банківської системи України в довгостроковій перспективі. Оскільки більш правильне відображення знецінення банківських активів в фінансовій звітності вимагає від банків звернення значної уваги на якість власних активів, а для банків з низькою якістю активів – спричинить необхідність зростання капіталу, що в кінцевому випадку зробить банки більш надійними і привабливими для вкладників.

Нові стандарти роблять банківську систему більш прозорою для потенційних інвесторів, що в майбутньому сприятиме залученню додаткових інвестицій у банківський сектор України.

Водночас при переході на нові стандарти виникає ряд складнощів, які пов'язані з визначенням прогностичної інформації, нестачі історичної інформації, відсутністю відповідних знань та компетенції працівників банків, недоліками комп'ютерних систем, складнощами в комунікації між підрозділами банку.

Перехід на новий стандарт в банках України спричинить зростання розмірів банківських резервів під знецінення в результаті визнання очікуваних збитків, а також збільшення розмірів резервів, викликаних визнанням резервів у розмірі очікуваних збитків на весь термін життя фінансового активу. Даний процес міг би спричинити зменшення капіталу, що послабило б довіру до банку та знизило кількість вкладів. Проте, враховуючи непрості процедури очищення банківської системи, які відбувалися в недавньому минулому, банки на сьогодні мають достатній запас міцності, щоб гарантувати виключення суттєвої дестабілізації банківської системи при переході на МСФЗ 9.

Отже, даний перехід, незважаючи на зростання капіталу, не спричинить значного впливу на капітал, оскільки вимоги до капіталу НБУ також регулює через визначення розміру кредитного ризику, показника, аналогічного знеціненню фінансового активу за МСФЗ, але враховує більш жорсткі регуляторні норми, які зазначені в Постанові № 351, яка набула чинності з початку 2017 року [2].

За оцінками самого НБУ, більшість банків адекватно оцінили величину кредитного ризику відповідно до норм цієї постанови, і тому перехід на МСФЗ 9, незважаючи на зростання резервів за новим стандартом, не призведе до необхідності значного збільшення капіталу для цілей відповідності вимогам регулятора до його адекватності. Проте, в зоні ризику можуть виявитися

банки, які мають високу частку довгострокових позик у своїй структурі активів, особливо іпотечних кредитів, оскільки для таких активів перехід на МСФЗ 9 у ряді випадків вимагатиме значного зростання резервів в результаті переходу від визнання очікуваних збитків на 12 місяців до визнання очікуваних збитків на весь термін життя фінансового активу.

МСФЗ 9 також передбачає зміну форм фінансової звітності, що може вплинути на основні показники діяльності. Так, у Звіті про фінансовий стан відбулися зміни серед наступних статей: стаття Цінні папери в портфелі на продаж замінена на Фінансові інвестиції за справедливою вартістю через прибутки/збитки; статтю Цінні папери в портфелі до погашення замінили на Фінансові інвестиції за справедливою вартістю через інший сукупний дохід; фінансові інвестиції за амортизованою собівартістю [1]. У Звіті про сукупні доходи зміни торкнулися наступних статей:

- результат від продажу цінних паперів на продаж – результат від операцій з фінансовими інструментами за справедливою вартістю через прибутки/збитки; результат від продажу фінансових інструментів за справедливою вартістю через інший сукупний дохід;

- чисте (збільшення) зменшення резервів за цінними паперами на продаж – чисте (збільшення) зменшення резервів за фінансовими інструментами за справедливою вартістю через інший сукупний дохід;

- чисте (збільшення) зменшення резервів за цінними паперами в портфелі до погашення – чисте (збільшення) зменшення резервів за фінансовими інструментами, що оцінюються за амортизованою собівартістю.

Також зміни відбулися і у Звіті про рух грошових коштів, в якому стаття «Придбання/надходження цінних паперів на продаж та цінних паперів до погашення» була розділена на дві:

- придбання/продаж інвестицій за справедливою вартістю через прибутки/збитки;

- придбання/продаж інвестицій за справедливою вартістю через інший сукупний дохід.

Водночас перехід на МСФЗ 9 не вплине на Звіт про зміни у власному капіталі. МСФЗ 9 впливає не стільки на формат звітів, скільки справляє суттєвий вплив на обсяги резервів, прибуток, капітал, а також збільшує волатильність фінансових результатів.

Проте основні зміни виникають у Примітках, зокрема, щодо кредитних ризиків. Банки повинні більш детально відображати інформацію щодо:

- 1) практики управління кредитним ризиком та її співвідношення з визнанням та оцінкою очікуваних кредитних збитків (групування активів, перехід зі стадії 1 на стадію 2 та зі стадії 2 на стадію 3; зміна методик оцінки; зміна умов договору);

- 2) якісну та кількісну інформацію для оцінки сум щодо очікуваних кредитних ризиків (узгодження резерву під знецінення; модифікація; списання; забезпечення та інші механізми підвищення кредитної якості);

- 3) розміру кредитного ризику, у т.ч. суттєву концентрацію кредитного ризику (розкриття інформації за рівнем кредитного рейтингу; суттєва концентрація кредитного ризику).

Даний стандарт штовхає банки до дій, при яких вони будуть більш прискіпливо розглядати кожну кредитну заявку, обирати лише ті галузі, які демонструють більшу стійкість, або враховувати в ціні можливі ризики, пов'язані з кредитуванням волатильних галузей, обмежуватимуть частку довгострокових активів в своїх портфелях. Вартим розгляду є питання, що робити банкам, щоб компенсувати негативний вплив підвищеного рівня резервів на прибуток, серед варіантів варто виділити наступні: коригування підходу до ціноутворення та уточнення характеристик продуктів. Оскільки пункт в контракті про гнучке ціноутворення пов'язує ціну з фінансовими показниками, які використовуються при оцінці ймовірності дефолту та погіршення цих показників зумовить донарахування резерву, але тоді банк розділить ці витрати з клієнтом. Ще одним варіантом вирішення цієї задачі може бути коригування ключових характеристик активів, таких як терміни, графіки платежів, умови дострокового погашення. Серед варіантів вирішення цієї проблеми є «скорочення» кредитів та обмеження кредитування високоризикованих галузей економіки в той чи інший період, що вимагає створення певної служби в банку для дослідження ринку, пошуку низькоризикованих сегментів.

Отже, використання Міжнародних стандартів відкриває перед українськими банками двері на міжнародний ринок, залучення коштів міжнародних інвесторів та клієнтів. Незважаючи на необхідність технічного забезпечення, кваліфікованих працівників у цій сфері, що призведе до значних витрат, впровадження МСФЗ 9 є ще одним кроком для отримання повної і зрозумілої для всіх користувачів інформації про діяльність банківських установ, порівняння результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень щодо виходу на міжнародні ринки у зв'язку з інтеграцією України до світової економіки.

Список використаних джерел:

1. Постанова НБУ «Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» від 24 жовтня 2011 р. № 373 зі змінами та доповненнями. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Про Національний банк України: закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
4. МСФЗ 9: застосування в банках України, Снігурска Л.П. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document>.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ У НЕРУХОМІСТЬ УКРАЇНИ

Томін Микита Олександрович

Науковий керівник: канд. е. наук, доцент Моторина Т.М.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Україна

Рівень ділової активності на ринку нерухомості, можна оцінити через показники інвестиційної діяльності на ринку за даними про обсяги інвестицій в основний капітал у будівництво житлової та нежитлової нерухомості. За цими показниками виділимо регіони з високою інвестиційною активністю, де інвестиційні процеси відбуваються інтенсивніше.

У регіональній структурі інвестицій в основний капітал у житлове будівництво мають місце відмінності за рівнем інвестиційної активності. Так, найбільш стійкі процеси концентрації інвестицій відбуваються у м. Києві, Київській та Одеській областях. За період 2009–2017 рр. рівень інвестиційної активності зріс Київській області, на відміну від Дніпропетровської та Донецької областей, де темпи концентрації інвестицій у житлове будівництво знизилися. Значно нижчим рівнем інвестиційної активності характеризуються Кіровоградська, Миколаївська та Чернігівська області.

На основі розрахованих нормованих значень середньої частки обсягів інвестицій в основний капітал у будівництво житла було проведено типологічне групування регіонів у 2004–2017 рр. Для побудови розподілу за рівнем інвестиційної активності із переліку районів доцільно видалити м. Київ, охарактеризувавши його як аутлаєр. Тому нормування середньої частки здійснювалося на рівень Київської області. У результаті всі регіони розподілились, утворивши шість груп: з низьким, нижчим за середній, середнім, вищим за середній, високим та дуже високим рівнем інвестиційної активності на ринку житлової нерухомості (табл. 1).

Таким чином, у розподілі регіонів утворилась диспропорція, викликана великим розривом між значеннями оцінок м. Києва (4,104) та решти регіонів. Крім того, переважна більшість регіонів мають низький та нижчий за середній рівень інвестиційної активності. Високим рівнем показника характеризуються Київська й Одеська області, значення нормованих оцінок яких відповідно дорівнюють 1,000 та 0,858.

Таблиця 1

Типологічне групування регіонів за інвестиційною активністю на ринку житлової нерухомості у 2004–2017 рр.

Рівень інвестиційної активності	Оцінка	Кількість регіонів	Регіони
1	2	3	4
Низький	0,000–0,199	10	Області: Житомирська, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Нижчий за середній	0,200–0,399	8	Області: Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька
Середні	0,400–0,599	3	Області: Дніпропетровська, Донецька, Львівська
Вищий за середній	0,600–0,799	1	Харківська область
Високий	0,800–1,000	2	Області: Київська, Одеська
Дуже високий	1,000 і більше	1	м. Київ

Джерело: Складено автором за даними статистичного щорічника за 2004–2017 рр..

Для оцінки структурних зрушень у регіональній диференціації обсягу інвестицій в основний капітал у будівництво житла розрахуємо ланцюгові показники структурного зсуву та загальну структурну зміну за кожним регіоном. Упродовж 2004–2017 рр. у регіональному розподілі досліджуваного показника відбувалися істотні структурні зміни. Так, частка інвестицій м. Києва за цей період знизилася практично удвічі – з 36% до 19%. У цілому за цей період частка м. Києва знижувалася майже на 3 п. п. щорічно, за винятком 2017 р., коли питома вага становила 31,8%. Аналогічна тенденція притаманна Дніпропетровській області – відбулося зниження з 7,1% до 3,1%, тобто більше ніж у два рази. Протилежні зміни були притаманні Київській області, частка якої в загальній структурі зросла в три рази – з 4,4% до 13,0% у 2010 р. У середньому за рік частка області зростала більше ніж на 1 п. п.

Таким чином, за результатами розрахунків показника потужності структурного зсуву обсягів інвестицій в основний капітал у будівництво житла протягом 2004–2014 рр. найбільші структурні зрушення припали на 2007 та 2014 рр. Достатньо значні структурні зміни мали місце в період 2009–2013 рр., що було спричинено політичними й економічними чинниками (наслідки виборів 2004 р., ціновий спад на нерухомість, зменшення попиту на нерухомість з боку учасників ринку, зупинка притоку інвестиційних джерел до об'єктів нерухомості, докризовий стан економіки країни). Відносно стабільною була інвестиційна активність регіонів у 2004–2005 рр.

Список використаних джерел:

1. Регіональна економіка та природокористування : навч. посіб. / Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О.; за ред. А.П. Голикова А.П.; 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2017. 352 с.
2. Сивец С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса: [Учебно-практическое пособие по статистике для оценщиков] Запорожье: ООО РИА «Просвіта», 2001. 320 с.
3. Статистика ринків : підруч. для вищ. навч. закл. ДАСОА Держкомстату України / наук. ред. Н.О. Парфенцева. К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. 863 с.

4. Статистичному щорічнику за 2004-2017 рр. Державний комітет статистики України / за ред. О.Г. Осауленка. К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агенство», 2017. 560 с.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

д-р. е. наук, доцент Павлов Костянтин Володимирович
д-р. е. наук, професор Павлова Олена Миколаївна

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Україна*

На сьогодні, Україна перебуває на етапі загального становлення ринкової системи, одним з елементів якої є регіональний ринок житлової нерухомості (РРЖН). Ефективна робота ринків житла є чи не найважливішою умовою стійкого розвитку міст та регіонів. Даний процес розвитку є фундаментальною складовою для забезпечення ефективного управління регіонами та здійснюється в системі національного управління та місцевого самоврядування і, відповідно, потребує використання різноманітних заходів для ефективного функціонування, чимале значення серед яких належить антимонопольним заходам. Відомо, що ринок житла – найважливіша складова економіки держави, насамперед, через те, що вміщує в собі більшу половину усього світового багатства. Від так, дослідження механізмів регулювання конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості на сьогодні є особливо актуальним [10].

Український ринок житлової нерухомості слугує компонентом багатофакторної системи економічних відносин та вважається механізмом, за допомогою якого поєднуються інтереси та права, а також, формуються ціни на об'єкти житлової нерухомості.

Ринок житлової нерухомості – особливий вид ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу або застави для оформлення кредиту виступає житловий об'єкт [12].

Відповідно, регіональний ринок житлової нерухомості – це ринок одного територіального підрозділу (області чи району) або частин окремих територіальних підрозділів, що пов'язані між собою господарськими зв'язками, без наявних чітко окреслених меж [1].

Проаналізувавши діючий механізм функціонування регіональних ринків житла ми виявили деяку аналогію з інвестиційним ринком, оскільки вони функціонують паралельно. Пояснюється це тим, що житлова нерухомість, є особливо привабливим об'єктом для вкладення коштів, адже дозволяє не тільки зберігати вартість капіталовкладень, але й нарощувати їх об'єм у часі, шляхом отримання стабільного доходу в довгостроковому періоді. Підставою для цього є певна властивість об'єктів житлової нерухомості, а саме, збільшення їх вартості з плином часу.

Як вже було нами відзначено, відмінними рисами регіонального ринку житлової нерухомості є [5, 6]: індивідуальність формування ціни на об'єкти

житлової нерухомості; пріоритетна роль взаємодії первинного та вторинного ринків; підвищений рівень витрат; складна залежність від стану економіки ціни, прибутку і ризиків; низька товарна ліквідність на ринках; різноманітність ризиків; вразливість цінових механізмів саморегулювання ринку.

З іншої сторони, регіональному ринку житлової нерухомості притаманний ряд чинників, які ускладнюють процес його аналізу. Основними з них є наступні: ускладнений пошук достовірної інформації; обмеженість аналогічних угод; наявність багатьох умов, які визначають тенденції розвитку ринку.

Вивчаючи особливості регіональних ринків житлової нерухомості, можна зазначити, що процес їх функціонування спирається та має за основу ті ж самі економічні категорії, що і менші за масштабом локальні ринки. Насамперед це наявний попит та існуюча пропозиція на об'єкти житлової нерухомості, оренда, орендна плата і, звісно ж, вартість як один із головних факторів [6, 11].

Відомо, що на регіональному ринку житлової нерухомості попит та пропозицію формує багато чинників, не лише економічних, а й демографічних, природо-географічних та соціально-культурних. Також, слід зазначити, що ціна об'єкта житлової нерухомості на ринку залежить не тільки від наявної кон'юнктури на ньому, але й від особливостей його функціонування, а саме: ймовірністю виникнення ризиків при інвестуванні капіталу, можливою ціною продажу об'єкта житлової нерухомості на конкретну дату, можливим рівнем доходності тощо [11].

Регіональний та локальний ринки житла можна назвати специфічними секторами економіки, і відповідно вони характеризуються спільними ознаками: дисбалансом попиту та пропозиції, циклічністю розвитку, зростанням ціни на житлову нерухомість з часом, низькою ліквідністю, обмеженою кількістю покупців та продавців, недостатнім рівнем досліджень [2].

В той же час, значним недоліком регіональних ринків житлової нерухомості в Україні є їх значна монополізація та непропорційність розвитку. На нашу думку, вирішення цієї проблеми має бути першочерговим завданням на шляху до ефективного функціонування ринку житлової нерухомості на регіональному та національному рівнях [3, 10].

Процес формування РРЖН оснований на врегулюванні потреб населення у житлі. Конкуренція на ринку житлової нерухомості є найважливішою умовою його існування та розвитку, оскільки змушує суб'єкти ринку постійно впроваджувати найефективніші способи будівництва, розробляти нові концепції та цінові пропозиції, здійснювати роботу в нових сегментах ринку. З іншого боку, форми прояву та зміст конкуренції, насамперед, обумовлені станом ринку, його тенденціями та цивілізованістю [4, 5].

Регіональний ринок житлової нерухомості здатен ефективно функціонувати лише в умовах наявності «здорової» конкуренції між суб'єктами ринку. Оскільки, наявність становища ринкової кон'юнктури «конкурентне становище з елементами монополії» є характерною для частини регіональних ринків житлової нерухомості України, проникнення

конкурентів на них є надзвичайно ускладненим. У зв'язку з цим держава повинна підтримати конкурентний баланс на ринку РРЖН, реалізуючи при цьому ряд антимонопольних заходів [1].

З результатів проведеного дослідження видно, що порушення конкурентної рівноваги в тій, чи іншій мірі мають місце практично на всіх рівнях ринку житлової нерухомості в Україні [5].

Для успішного здійснення процесів модернізації, а також подальшого забезпечення механізмів реалізації регуляторних заходів відносно конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості (РРЖН) важливими є оцінка та аналіз рівня їх конкурентоспроможності та рівня монополізації [8].

Досягнення рівноваги конкурентного середовища на регіональних ринках житлової нерухомості є можливим лише за умови забезпечення з боку держави "балансу" між такими складовими ринкової кон'юнктури, як: конкурентна позиція РРЖН; конкурентна спроможність РРЖН; рівень монополізації РРЖН.

Важливо відзначити, що для успішного здійснення в найбільшій мірі об'єктивного аналізу та подальшої оцінки кон'юнктури РРЖН, на нашу думку слід притримуватися запропонованих шляхів визначення рівня конкурентної спроможності регіональних ринків житлової нерухомості.

Отже, на нашу думку модернізація шляхів, методів та механізмів регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості є в найбільшій мірі обґрунтованою за умови їх формування на основі запропонованих шляхів визначення конкурентних особливостей РРЖН [5].

Список використаних джерел:

1. Лагутін В.Д., Головка Л.С., Крегул Ю.І. та ін. Антимонопольна діяльність / за ред. проф. В.Д. Лагутіна. К. : КНТЕУ. 2005. 580 с.
2. Богінська Л.О. Удосконалення процесу оцінки житлової нерухомості як необхідна умова розвитку ринку житлової нерухомості. *Вісник СНАУ (Серія «Будівництво»)*. 2014. № 8 (18). С. 18-24.
3. Буркун І.Г. Організаційно-економічні засади функціонування регіонального ринку житлової нерухомості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 Харків. 2011. 21 с.
4. Завора Т. Ринок житлової нерухомості та особливості його функціонування на загальнодержавному та регіональному рівнях в Україні. *Економіст*. 2006. № 10. С. 40-43.
5. Павлов К.В. Напрями модернізації та механізми реалізації державної політики регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова. Серія Економіка*. Т. 23. Вип. 2(67). 2018. С. 73-78.
6. Павлов К.В. Нормативно-правові основи конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Херсон, 2017. Вип. 23, ч. 2. С. 148–150.
7. Павлов К.В. Оцінка конкурентоспроможності регіональних ринків житлової нерухомості України : монографія. Луцьк : ПрАТ «Волинська обласна

- друкарня», 2018. 482.
8. Павлов К.В., Галиця І.О. Особливості реалізації житлових потреб населення в сфері будівництва житла. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування* : зб. наук. пр. Рівне, 2011. Вип. № 3 (55). С. 54–59.
 9. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. Монографія. Рівне : НУВГП, 2013. 250 с.
 10. Павлов К.В. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки* : журнал. Луцьк, 2017. No 3 (11). С. 7-12.
 11. Павлов К.В. Фінансово-бюджетні механізми реалізації антимонопольної політики на ринку житлової нерухомості України: регіональний контекст. *Економічний форум* : наук. журн. 2018. № 1. С. 73–80.
 12. Филіук Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. 404 с.

СТРАТЕГІЇ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

канд. е. наук, старший викладач Федик Ольга Володимирівна
канд. с.-г. наук, доцент Борисюк Володимир Сергійович
Львівський національний аграрний університет
Україна

Зниження реальних грошових доходів населення у періоди кризи, особливо у сільській місцевості, спонукає до впровадження адекватної умовам стратегії виживання господарств населення (рис. 1).

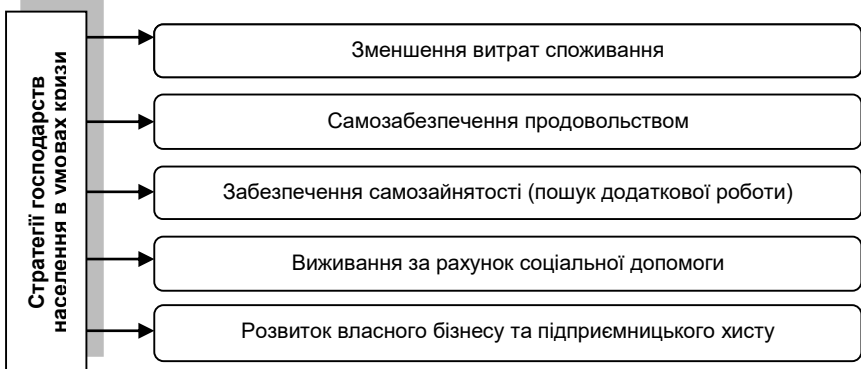


Рис. 1. Стратегії господарств населення в умовах кризи
Розроблено автором на основі [1]

Традиційні погляди щодо можливих варіантів стратегій господарств населення не передбачають виділення наведеної на рис. 1 стратегії розвитку власного бізнесу та підприємницького хисту, оскільки вважалось, що господарства населення є не підприємницькими господарськими формуваннями, що відповідає характеру значної частини даного масиву господарських формувань; проте частина господарств населення в сучасних умовах набуває характеру комерційно орієнтованих господарств, а ті з них, які функціонують як фізичні особи-підприємці з виробництва сільсько-господарської продукції, взагалі мають офіційний статус суб'єктів підприємницької діяльності [2, с. 24].

Як правильно зазначає М. Ватаманюк, «...у чистому вигляді ці стратегії трапляються доволі рідко. Часто сім'я і навіть окрема людина комбінує кілька цих стратегій. Успішність адаптації до швидкозмінюваних умов саме й залежить від уміння обрати найдоцільнішу стратегію поведінки. Тому говорити лише про ефективність тієї чи тієї стратегії недоречно. Можна тільки оцінювати ефективність вибору для певної сім'ї за певних умов» [1, с. 69-76].

З нашої точки зору, стратегії зменшення витрат споживання за рахунок заощадження у всьому (без відчутної шкоди здоров'ю) та виживання за рахунок соціальної допомоги є прийнятними для людей похилого віку, інвалідів тощо, і неприйнятними – для працездатних членів суспільства, оскільки негативно впливають на якість відтворення робочої сили.

Підсумовуючи, зазначимо, що в умовах кризи найбільш поширеною і обґрунтованою (з точки зору ресурсів і можливостей) є стратегія самозабезпечення домогосподарств продовольством за рахунок власного сільгоспвиробництва; в той же час, досягнутий багатьма з господарств населення рівень продуктивності у поєднанні з мотиваційними чинниками, спрямованими на нарощування доходів господарств, обумовлюють потребу в пошуку механізмів активізації процесів залучення їх товарних ресурсів на локальні ринки сільгосппродукції.

Список використаних джерел:

1. Ватаманюк М.М. Споживча поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки. *Фінанси України*. 2004. № 12. С. 69-76.
2. Федик О.В. Механізми залучення в обіг товарних ресурсів сільськогосподарської продукції господарств населення: дис. канд. економічних наук. Львів, 2016. 265 с.

СУЧАСНА МИТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

канд. т. наук, доцент **Попова Анжела Миколаївна**
Тешнер Ілля Сергійович

Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Україна

Головною задачею митної політики є захист національних інтересів в політичній, економічній, соціальній, екологічній та інших сферах. Але найважливіше це захист економічної сфери, адже завдяки регулюванню мита можливий значний вплив на внутрішній ринок. Так у XV ст. митниця стала найважливішим інструментом для меркантилістів. Вони вважали що для процвітання економіки державі потрібно активного впливати на господарську діяльність, вводячи імпортне мито або видаючи пільги вітчизняним виробникам. Це вчення було дуже популярно в країнах Європи з XV по XVIII сторіччя і хоч воно було не зовсім ефективним, деякі принципи меркантилізму і сьогодні використовуються у сучасній митній політиці.

Для багатьох країн сучасного світу митниця є джерелом прибутку, формуючи мито на ввіз товару та акцизів держава розраховує на поповнення зведеного бюджету. В Україні у 2018 році 81% надходжень до бюджету це податки, тобто 753815 млн.грн з яких майже 40% це податок на додану вартість імпортованих товарів а також митні збори, це 354523 млн.грн які держава заробила завдяки митниці. В цьому ж році витрати на освіту склали 44327 млн.грн та на охорону здоров'я 22617 млн.грн. Саме тому можна зрозуміти чому митниця грає велику роль в економічній безпеці держави і сьогодні в Україні за останні роки питома вага надходжень з митниці ДФС України до державного бюджету збільшується [1, 2].

Таблиця 1

Аналіз митних доходів на протязі 2017-2019 років

Назва платежу	Станом на:			Приріст	
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2017-01.01.2018	01.01.2018-01.01.2019
ПДВ з ввезених на територію України товарів(тис.грн.)	181453239	250529206	295377380	38,1%	17,9%
Акцизний податок(тис.грн.)	32938890,1	40469505,3	45635683	22,9%	12,8%
МИТО(тис.грн.)	20908955,9	25220182,2	27076589	20,6%	7,4%
ВСЬОГО(тис.грн.)	235301085	316218894	368089651	34,4%	16,4%

Але прибуток від митниці можна порівняти з «легкими грішми» їх легко заробляти, але робити це непередбачливо не можна, адже високі податки відштовхує інвесторів. Формування мита схоже з податками на прибуток

підприємств чи на податок на доходи фізичних осіб, якщо зробити занадто високі податкові ставки, то ніхто не зможе чи не забажає їх сплачувати, це довів Артур Лаффер який також зробив графік ефективності оподаткування. Таке ж саме правило працює і на митниці, але якщо в державі громадянин має сплачувати податки, то на митниці імпортер відмовиться ввозити свою продукцію до держави. Саме це може спровокувати ланцюг нових проблем пов'язаних з корупцією і контрабандою. Сьогодні в Україні є проблема з незаконним перевезенням тютюнових виробів через низьку вартість цигарок в Україні та високу вартість в Польщі, і тому багато людей намагаються провозити цигарки контрабандними методами, деякі працівники митниці навіть домовляються з контрабандистами про безпроблемного проведення контрабанди через кордон за хабар. І так це не єдина проблема такі ж проблеми є і з іншими товарами(паливом та алкогольними напоями).За підрахунками Польської організації нафтової промисловості і торгівлі через контрабанду з України ринок палива втрачає 4 млрд. злотих. Це негативно позначається на відносинах між Україною і Польщею, а сьогодні в епоху глобалізації та поглиблення інтеграцій економік країн питання митної політики є одним з найважливіших у відносинах між країнами та їх економічної безпеки, адже країна яка веде торгівлю з іншими країнами розвиває економіку як свою так і країн з якими торгує, але через контрабандні товари країни втрачають не тільки прибуток, але також і погіршуються відносини між країнами що у майбутньому може негативно вплинути на економіку обох країн, тому усі суб'єкти міжнародних ринків намагаються боротись з контрабандою посилюючи митний контроль на кордонах, завдяки чесним умовам торгівлі приваблюються нові і нові учасники ринку, що підвищує вірогідність зростання економік торгуючих держав. Але при високому рівні корупції в країні важко підтримувати контроль на кордоні тому з корумпованими країнами більш важко торгувати, а це негативно позначається на всій економіці в цілому. Тому важко будувати гарні відносини між державами, але якщо відносини все ж таки поліпшуються то стає можливим зниження мита та ще більша інтеграція ринків країн, що стане каталізатором зростання економіки.

Але торгівля може негативно вплинути на економічну безпеку держави, адже якщо продукція не конкурентоспроможна, тоді підприємство, яке цю продукцію виробляє не зможе його реалізувати і держава через це втратить податки, митні податки та податки з підприємства, що і буде загрожувати економіці країни. Саме тому у багатьох країнах використовують політику протекціонізму, захищаючи вітчизняного виробника держава забезпечую свою безпеку. Завищуючи ціну (за рахунок регулювання митної політики) на зарубіжну продукцію держава допомагає підприємствам всередині, але в той же час через це підприємство втрачає стимул для розвитку, а якщо продукція не модернізується вона втрачає ще більше привабливості для споживача, адже є хоч і дорожчий, але більш кращий аналог. Отже через протекціонізм підприємство деградує, тому що у сучасному світі залишатись на одному місці, це те саме що і йти назад. І тому постає питання чи ефективна ця митна політика? Тому що завищення податку на імпорт не допомагає

національній економіці, а тільки відстрочує ті проблеми в економіці які все одно з'являться у майбутньому.

Так сталося в Україні з запорізьким автомобільним заводом і розмитненням авто з Європи. До недавнього часу третина ціни автомобіля з Європи для кінцевого покупця це були податки. Через це автомобіль який не відрізняється технічними характеристиками від вітчизняного відрізнявся ціною яка була вищою на третину. І тому у більшості випадків споживач обирав вітчизняного виробника, і український виробник отримує прибуток прикладаючи мінімум зусиль, тому відпадає необхідність інвестувати у розвиток. А в еру наукового розвитку необхідність йти вперед дуже велика, треба постійно підтримувати конкурентоспроможність.

Отже митна політика напряму впливає на ціну продукцію яку ми споживаємо навіть якщо вона не імпортована.

Але митна політика це не тільки податки для держави і кінцеві ціни для споживачів це ще й відносини між державами, адже дружні відносини та міжнародні організації виникають не через дружні стосунки лідерів держав, а через вигідність цих стосунків чи організацій.

Національним інтересом є розвиток державної економіки, і один із шляхів розвитку є торгівля, тому якщо одна з країн торгує з іншою то у більшості випадків вони діють за для розвитку своїх країн і ця співпраця є вигідною для обох сторін. І відносини між країнами стають взаємовигідними. Саме тому торгівлю між країнами потрібно стимулювати, а головним стимулом може стати мито. Легше та вигідніше торгувати з тією країною де мито нижче, але все ж таки потрібно пам'ятати і про власного виробника. І тому держава має знайти ідеальний баланс між протекціонізмом і лібералізацією. Завдяки запровадженню ефективної митної політики, держава отримує великі прибутки, а також ще більше можливостей для розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/income/2018>
2. Сайт міністерства державної фіскальної служби. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nahhodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nahhodjennya-podatkov-i-zboriv/>

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ошийко Аліна Анатоліївна

Науковий керівник: старший викладач Татьяна С.М.
Університет державної фіскальної служби України
Україна

Банківська система є однією із найважливіших складових фінансового ринку, а її стабільність та розвиненість – необхідною умовою розвитку національної економіки. Ключовим завданням банківського сектору є перерозподіл фінансових ресурсів між населенням, суб'єктами господарювання та державою у пріоритетні галузі економіки. Концентруючи основну масу фінансових ресурсів і спрямовуючи кредитні потоки в ефективні галузі економіки, банки відіграють провідну роль у розвитку кожної країни. На банківський сектор в Україні припадає понад 90% усіх фінансових послуг. Проте, світова фінансова криза, несприятливі політичні та військові події, скорочення виробництва, інфляційний тиск на економіку, зниження інвестиційної активності, суттєво послабили банківський сектор та значно ускладнили його умови функціонування.

Характерними рисами сучасного етапу еволюції ринку банківських послуг є уніфікація правил гри на міжнародному ринку банківських послуг та зміцнення ролі міжнародних організацій, інтенсифікація процесів транснаціоналізації банківської діяльності та розширення присутності іноземних банків у національних банківських системах, посилення процесів консолідації та капіталізації банківського капіталу й універсалізація банківської діяльності, широкомасштабне впровадження інновацій та разом з тим підвищення вразливості ринку до зовнішніх потрясінь й швидкість поширення кризових тенденцій тощо[2, С. 28].

Станом на 2018 рік в Україні функціонує 81 банків, з яких 41 з іноземним капіталом та 24 з 100% іноземним капіталом. Аналіз динаміки зміни кількості банків в Україні показав їхнє значне зменшення. Ліквідація низки проблемних банків, з одного боку, позитивно впливає на прозорість банківської системи, а з іншого – призводить до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських послуг у зв'язку із суттєвим зменшенням кількості учасників банківського сектору. Що стосується структури власності активів банківської системи України, то вона представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 32%, державні банки – 55%.

Загальні активи банківської системи України збільшились. Їх обсяг станом на 01.10.2018 р. Відповідав 1 948 672 млн. грн. Ключовими чинниками коливання обсягу активів банківської системи в досліджуваному періоді виступали: динаміка курсу національної валюти, нарощення вкладень в ОВДП, збільшення обсягу кредитного портфелю банків, а також виведення частини комерційних банків з ринку.

Протягом 2017 року обсяг клієнтського кредитного портфелю збільшився на 3,7% (36,87 млрд. грн.) та станом на 01.01.2018 р. склав 1042,80 млрд. грн.

За 2017 рік обсяг кредитів наданих як фізичним, так і юридичним особам збільшився у порівнянні з попереднім роком. Так, станом на 01.02.2018 р. кредити фізичним особам відповідали 1 074 702 млн. грн., а 01.10.2018- 1 147 230 млн. грн., для юридичних осіб цей показник складав 945 462 млн. грн.. Обсяг кредитів, наданих фізичним особам становив на 1.10.2018 199 422 млн. грн, зріс на 8,6%, юридичним особам – на 2,7% у порівнянні з початком року.

До найприбутковіших і втому числі до найризиковіших видів банківської діяльності відносять кредитні операції. Варто зазначити, що частка кредитів, прострочених більш як на 90 днів, становить майже 80% від усіх непрацюючих кредитів. Для більшості галузей майже всі непрацюючі кредити пов'язані з цим фактором. Лише для сільського господарства переважає додатковий фактор дефолту: сформований за ним резерв становить понад 50% непрацюючого боргу. І це при тому, що за рівнем кредитної активності населення Україна перебуває на одному з останніх місць у Європі: співвідношення таких кредитів до ВВП становить лише 3,6%[3].

Частка непрацюючих кредитів (NPL) досягла максимального значення в липні 2017 року та зменшилася протягом другого півріччя. Проте в січні 2018 року вона збільшилася на 2 в.п. Причина – статистичний ефект від зміни плану рахунків. Проте зберігається тенденція до поступового скорочення рівня NPL, хоча темп низький. Частка NPL зменшується завдяки новому кредитуванню та зростанню загального кредитного портфеля. У грошовому вимірі обсяг непрацюючих кредитів на перший квартал 2018 р. становив 629 млрд грн [3].

3 квітня 2018 року запроваджено нову модель оцінювання кредитного ризику позичальників – юридичних осіб. Як і очіувалося, це призвело до зміщення розподілу кредитного портфеля за класами якості в бік поліпшення. Частка кредитного портфеля у 1 – 5 класах зросла на 2.5 в.п. Водночас частина кредитного портфеля мігрувала з 8 до 9 класу, оскільки нова редакція Постанови № 351 передбачає, що для кредитів з ознаками високого кредитного ризику клас автоматично понижується до 9-го, а не 8-го як було раніше[1].

Що стосується кредитування фізичних осіб, то частка непрацюючих кредитів поступово знижується завдяки новим кредитам. Така ситуація зберігається уже протягом кількох кварталів. Поряд з цим, за останні місяці обсяг NPL у грошовому вимірі почав помірно зростати, так як переходять у дефолт деякі кредити, видані вже після кризи [1, С. 54].

Отже, розглянувши ситуацію банківської системи можна сказати, що задля мінімізації кризових ситуацій в банківській сфері необхідно прийняти низку заходів впливу, які б забезпечили достатній рівень ліквідності банківської системи та допомогли уникнути дисбалансів банківського сектора.

Першочергово необхідні заходи із внесення законодавчих змін щодо посилення операційної незалежності НБУ, приведення ринкового курсу гривні до офіційного та утримання в подальшому незначного розриву між ними.

Другий напрям стосується забезпечення достатньої ліквідності окремих банків та банківської системи в цілому з метою утримання її стабільності. Необхідне здійснення рефінансування банків у значних обсягах, також посилення норм обов'язкового резервування за кредитуванням в іноземній валюті.

А також великої уваги потребує низький рівень капіталізації комерційних банків, вирішення чого сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських банків і створення в країні банківської системи світового рівня.

Список використаних джерел:

1. Банківський менеджмент : підручник / за ред.: д-ра екон. наук, проф. О.А. Кириченка, д-ра екон. наук, проф. В.І. Міщенко, В.П. Щербань, А.П. Яценюка, І.В. Гіленка та ін. К. : Знання. 2016. 831 с.
2. Сомик А. Сучасний стан та напрями стимулювання розвитку банківського інвестиційного кредитування в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2017. № 7. С. 28-34.
3. Фінансовий менеджмент як обов'язковий елемент стратегічного управління кредитною організацією. URL: http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama_pr/stati/bankovskiy_makiy_azh_skolko_banki_tratyat_na_rebrending.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

доцент Вербицкая Виктория Ивановна

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Україна*

Управлением и планированием имеющихся в наличии предприятия денежных потоков в настоящих рыночных условиях как составляющему этапу управления финансами предприятий уделяется много внимания в современном мире.

Опыт экономически развитых стран свидетельствует о неуклонном повышении роли финансового управления и планирования на предприятиях. Однако современные методы управления и планирования финансами не достигают необходимого уровня ни по своему составу, ни по способам использования.

Изучение практического опыта в управлении и планировании денпотоков показывает, что подавляющее большинство украинских предприятий понимают указанный процесс как расчет предполагаемого движения

денежных средств, т.е. их поступление на предприятие и их выбытие, что, по сути, является всего лишь текущим планированием.

Следует заметить, что из всего количества применяемых показателей многие из них поддаются прогнозированию крайне сложно, что вынуждает разрабатывать бюджет денежных средств с помощью ограниченного количества составляющих: объемов реализации товара, доля наличной выручки, перспективы задолженности кредиторам и т.п.

Зарубежными учеными, которые проводили соответствующие исследования рассматриваемого вопроса, менеджмент и перспективный прогноз денежных потоков нередко обозначают как возможность определить время и объем поступлений и расходований денег. Кроме того, в состав плана оборотных средств включают также и планирование потоков денежных средств относя данный вид финансового планирования к краткосрочному.

Современные экономисты несколько иначе трактуют это понятие, расширив его составляющие, касающиеся менеджмента оборотного капитала, оптимизации затрат и экономического роста предприятия. Тем не менее, все исследователи в качестве первоочередного и определяющего дальнейший результат как планирования, так и всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия этапа считают проведение его анализа, а затем уже планирование и контроль.

По мнению автора, достаточно углубленно проблема менеджмента и планирования денежного потока исследована в трудах украинского экономиста И. А. Бланка [4]. Его определение сводится к совокупности действий по разработке системы планов и плановых показателей, касающихся появления разных видов такого потока при операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий в перспективе.

Рассмотрение различных сценариев развития событий, осуществление поиска оптимального плана cash-flow, прогнозы относительно входящих и выходящих потоков денег стали возможными благодаря непрекращающимся исследованиям множества западных ученых-экономистов. В ходе такой работы они пользовались широким спектром методов и приемов планирования денежных потоков, необходимым предприятиям для выживания и процветания.

Цель статьи - обоснование необходимости адаптации результатов исследований западных экономистов к отечественным условиям хозяйствования, разработка методических подходов к планированию денежных потоков, основывающихся на нормативно-правовой базе Украины и апробированных в отечественные условия практики.

Для решения этой проблемы были разработаны ряд теоретических подходов, определяющих актуальность планирования, цель, задачи, объект исследования, виды потоков, методики и принципы организации этого процесса.

Самыми важными факторами внедрения такого процесса планирования, т.е. обстоятельствами, обуславливающими их актуальность, чаще всего есть: факт недостатка денежных ресурсов, чтобы осуществлять непрерывную производственную деятельность (операционную,

инвестиционную, финансовую); несинхронность осуществляемого входа и выхода денежных ресурсов от предприятия, а также риск потери платежеспособности.

Объекты планирования денежных ресурсов представлены на рис.1



Рис. 1. Объекты планирования денежных ресурсов

Повышению точности прогнозов и упрощению решения поставленных задач способствует наличие существующей системы принципов планирования денежных потоков. Основные из них:

1) принцип обоснования минимальной суммы денег, которая должна находиться в обороте, чтобы обеспечить его ликвидность. Данный принцип состоит в том, что рассчитывается минимальная сумма денег, требуемая предприятию для его непрерывной деятельности. В противном случае у предприятия может не оказаться суммы, достаточной для уплаты процентов, покрытия кредиторской задолженности, за арендную плату, коммунальные услуги и т.д. Все это в конечном итоге угрожает предприятию состоянием банкротства;

2) принцип соблюдения пропорций раздела денежных ресурсов между основными производственными процессами. Данный принцип подразумевает расчет денежной суммы, достаточной, чтобы обслужить основной и оборотный капитал. Платежеспособности предприятия и его репутации в деловом окружении в противном случае будет нанесен вред;

3) принцип соблюдения гибкости планирования денежных потоков.

Представляет собой наличие особого аналитического ориентира, задающего наличие определенной суммы денежных ресурсов, чтобы сбалансировать их с плановыми расходами. Указанная сумма допускает возможность оперативной коррекции, если образован резерв или дефицит средств, то есть при изменении внутренних и внешних условий функционирования предприятия. За счет этого принципа должна решаться одна из важнейших задач планирования - выравнивание платежей с целью избежания чрезмерных колебаний денежного потока;

4) принцип анализа эффективности использования денежных потоков.

Процесс анализа денежных потоков в процессе их планирования необходим, поскольку может оценить применяемый механизм планирования;

5) принцип соответствия временных интервалов способам составления планов. Соблюдение такого принципа способствует повышению точности прогнозов.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. 1С: *Ника-Центр: Эльга*. 2002. 735 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

викладач Вовк Тетяна Вікторівна

*Донецький державний університет управління
Україна*

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство розвиток туризму є пріоритетним напрямком розвитку нашої держави, адже туристична індустрія є одним з найбільш динамічно розвинутих секторів світової економіки. У зв'язку з цим, виникає нагальна потреба у проведенні деяких змін у системі органів виконавчої влади, що здійснюють державне регулювання туристичної галузі на всіх рівнях.

Питання вдосконалення управління розвитком туризму як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні досліджувалося багатьма вітчизняними вченими, такими як: В.Цибух, В.Сафіулліна, Ю.Гурбик, С.Захарова, В.Двоєзерська та інші. Виявлення проблем управління розвитком туризму та шляхів їх подолання на місцевому рівні.

Значна кількість засобів розміщення морально і фізично застаріли та мають низьку конкурентоспроможність: щорічно ними користується лише 7,5% від загальної кількості іноземних відвідувачів. Більшість коштів, що спрямовуються на будівництво та реконструкцію – власні кошти підприємств, внутрішні та іноземні інвестиції становлять лише 35%. Проведення робіт з реконструкції приватизованих об'єктів стримується, значною мірою, через відсутність у власників необхідних коштів.

Структура закладів готельного господарства України за місткістю і чисельністю працівників не є оптимальною. Останніми роками на туристично-рекреаційних територіях з'явилася значна кількість приватних домоволодінь, що надають послуги з тимчасового розміщення. Відсутність затвердження меж округів та зон санітарної охорони курортів унеможлиблює визначення кількості таких закладів. Водночас, доходи домоволодінь від надання послуг розміщення у більшості випадків належним чином не оподатковуються, а їх діяльність суттєво збільшує навантаження на місцеві бюджети в частині утримання інженерної та транспортної інфраструктури, комунального обслуговування [1].

Формування ефективного механізму управління в туристичній галузі неможливе без проведення виваженої регіональної політики, що повинна децентралізувати управлінські функції шляхом делегування місцевим органам влади адміністративних, фінансових та соціально-економічних прав.

На сьогоднішній день актуальним є наукове обґрунтування місця та ролі туристичної сфери в системі соціально-економічних пріоритетів регіонального розвитку, розробка методологічної оцінки соціально-економічної та екологічної ефективності освоєння туристичного потенціалу регіонів, вироблення теоретичних основ формування регіональної туристичної політики. З цією метою необхідно:

- дослідити місце туризму в регіоні та відповідність стратегії розвитку туризму регіональній політиці;
- охарактеризувати туристичний потенціал регіону і ефективність його використання;
- проаналізувати регіональні чинники розвитку туризму;
- розглянути організаційно-економічний механізм розвитку туризму в регіоні та напрямки його вдосконалення;
- здійснити аналіз інфраструктури туризму в регіоні;
- обґрунтувати підходи до розвитку туристичних послуг в регіоні;
- проаналізувати перспективи розвитку туризму в регіоні з урахуванням інтеграції до загальнодержавного та світового ринку туристичних послуг.

Такий підхід потребує наявності у місцевих органах влади висококласних фахівців в галузі туризму, здатних до системного аналізу, та достовірних джерел інформації. Створення структурних підрозділів з туризму в складі облдержадміністрацій має на меті створення ефективної системи управління, оскільки проблеми набагато легше виявити та вирішити саме на місцевому рівні. Розвиток туризму в регіоні має на меті:

- пропагування регіону як атрактивної місцевості для розвитку туризму, формування його специфічного іміджу, що буде приваблювати туристів;

- створення умов для підвищення доходів та збільшення зайнятості населення регіону;
- заохочення та стимулювання інвестицій в туризм;
- збагачення культурного життя та розширення освітньої мережі регіону [2].

Роль державних органів різних рівнів є визначальною в питаннях: розробки політики розвитку туризму, а також підготовки и прийняття плану його розвитку; підготовки програм розвитку, включаючи координацію відповідних проектів державного і приватного сектора; створення найважливіших компонентів інфраструктури, включаючи доступ до туристичного регіону; охорону державних пам'яток, а також організація різних масових заходів; надання пільг для стимулювання приватних інвестицій в туризм; визначення пріоритетних маркетингових заходів і реклами туризму в інтересах конкретного туристичного центру; організація систем освіти та професійної підготовки осіб, які бажають працювати в сфері туризму; підготовка програм ознайомлення населення з туризмом, тощо.

Основна проблема на сьогодні полягає в державному управлінні існуючим туристичним комплексом як сферою економіки держави і приведення його у відповідність з міжнародними стандартами. На практиці туристична діяльність в країні може бути орієнтована як на окремі завдання, так і на їх сукупність. Основне завдання повинне полягати в задоволенні потреб людей в туристичному обслуговуванні при раціональному використанні туристичних ресурсів і забезпечення стійкого розвитку туризму.

До повноважень органів державного управління туристичною сферою відносяться питання соціології, історичної географії, антропології, політики і економіки в туризмі, між особистих відносин в обслуговуванні, рекреації, розвитку місцевого туризму, соціального, культурного, екологічного впливу туризму на суспільство тощо.

Форми і масштаби державних інвестицій у сферу туризму залежать від місця і ролі туризму в національній економіці. Практично у всіх країнах особлива роль щодо фінансування і створення інфраструктури туризму належить державі. На сьогодні виділяються такі типи допомоги держави туристичному сектору. Це субсидії, що допомагають вирішити проблему готівки, особливо на першій стадії реалізації тур проекту, та пільгові позики, що дають змогу компенсувати розрив між фіксованою та комерційною ставкою.

Туристична сфера позитивно впливає на розвиток регіонів. Нерівномірність розвитку окремих територій країни можна подолати за допомогою туризму. Основні труднощі при створенні нового туристичного регіону пов'язані з інфраструктурою. Капіталовкладення в цій сфері не приносять прямого доходу, і важко визначити, до якої межі органи державного управління повинні брати участь у створенні туристичної інфраструктури. В останні десятиріччя все більше стирається межа між підприємствами, що обслуговують туристів, і туристичними фірмами. Велика кількість цих організацій об'єднуються і утворюють єдине ціле. На туристичний попит у регіоні впливає ряд факторів, найважливішим з яких є

рівень розвитку туристичної інфраструктури (транспортна система, заклади харчування, індустрія розваг, готельна мережа) [3].

Будь-яке дослідження конкретного регіону з метою розвитку в ньому туризму повинне виходити з визначення тих видів туризму, що найбільшою мірою відповідають специфіці території. Щодо пільгового оподаткування підприємств туристичної індустрії, то цю проблему можна вирішити шляхом створення вільної економічної зони в регіоні.

У зв'язку з тим, що туризм є капіталомісткою галуззю, для створення високорозвиненого туристичного господарства необхідні величезні матеріальні та фінансові вкладення. Для цього можна звернутися до послуг іноземного капіталу. Для того, щоб розвиток туризму при залученні іноземних інвестицій сприятливо впливав на економіку регіону, необхідно формувати туристичну індустрію в безпосередньому контакті з місцевою економікою. Це передбачає використання такого інструмента державного впливу на іноземних інвесторів, як вимоги до «робочих характеристик» капіталовкладень. Це виражається в обов'язковому використанні місцевої робочої сили як персоналу туристичного центру, місцевих матеріалів для устаткування туристичного центру та місцевих сільгосппродуктів для харчування туристів. Як стимулювальні заходи для залучення іноземних інвесторів саме в індустрію туризму можна назвати спрощення і прискорення процедури реєстрації підприємств.

На сьогоднішній день має змінюватись ставлення до ролі місцевих органів управління туристичною індустрією та їх структури. Доцільно передбачити в організаційній структурі агентство з маркетингу та заохочення інвестицій, яке буде самоокупним за рахунок отримання доходів від надання послуг інвесторам. Воно буде надавати допомогу інвесторам, проводить постійне рекламування регіону потенційним інвесторам, тощо. Також у цьому агентстві потрібно створити відділ з розвитку туризму, до функцій якого будуть входити: сприяння створенню, удосконаленню й розширенню інфраструктури туризму, продаж або надання в оренду земельних ділянок для забудови під туристичні об'єкти.

Суттєвим завданням місцевих органів виконавчої влади, яке закріплено за ними законодавчо, є створення відповідних інформаційних центрів, адже без реклами та інформації, яка залучає споживачів певних послуг, розвиток туристично-рекреаційної діяльності неможливий. Регіони також мають брати активну участь у рекламуванні свого туристичного продукту як на національному, так і на міжнародному ринках.

Одним із видів діяльності в напрямі просування місцевого туристичного продукту є створення туристичних інформаційних центрів та керівництво їх діяльністю, яке в наших умовах найдоцільніше покласти на структурні підрозділи з туризму місцевих державних адміністрацій [2].

Отже, у розвитку туристичної індустрії існує низка проблем, серед яких: застарілість засобів розміщення та необхідність їх ремонту, недостатність професійних кадрів та непередбаченість спеціальних відділів з розвитку туризму в місцевих органах влади, невідповідність управління туризмом міжнародним стандартам, погана вивченість існуючого туристичного

потенціалу регіонів та недостатня інформованість потенційних інвесторів і туристів. Для вирішення цих проблем необхідним вважається створення привабливого інвестиційного іміджу регіону за рахунок створення у структурі управління агентства з маркетингу та заохочення інвестицій, створення структурних підрозділів з туризму в складі облдержадміністрацій, забезпечення розвитку туристичної інфраструктури за рахунок залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Двоєзерська В. Тенденції державного регулювання розвитку туризму і діяльність курортів в Україні. *Держава та регіони. Серія: державне управління*, 2010. № 1. С. 20-24.
2. Дмитренко В. Напрями вдосконалення механізмів розвитку туризму на регіональному та місцевому рівнях *Держава та регіони. Серія: державне управління*, 2007. № 4. С. 69-74.
3. Захарова С. Державне регулювання інфраструктури туризму в Україні *Держава та регіони. Серія: державне управління*, 2009. № 1. С. 64-69.
4. Гурбик Ю. Інституційні аспекти державного регулювання туристичної сфери України. *Держава та регіони. Серія: державне управління*, 2008. № 4. С. 101-107.

УПРАВЛІННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРУ МЕТОДОМ ХОЛОДНИХ ПРОДАЖІВ

Станкович Мар'ян

*Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
Україна*

В наш час сфера послуг розвивається величезними кроками. Дуже важливим в бізнесі є виробництво товарів, але не менш важливішим є уміння їх продавати. Тому в останні роки така професія, як менеджер з продажу займає одну з провідних позицій в рейтингах популярності. Від менеджера, який вправно виконує продажі відчутно залежить прибуток та успіх підприємств. До обов'язків цих спеціалістів входить просування продукту підприємства на ринку, пошук нових клієнтів та перш за все продажі. Діяльність менеджера найчастіше переплітається з холодними дзвінками.

Що собою являю холодний дзвінок? Відповідь знають, ті, хто хоч раз прийнявши виклик від незнайомого номера, чув в слухавці радісне або монотонне: «Добрий день, мене звати Олексій, компанія...». Зазвичай далі іде цілий ряд шаблонних завчених фраз. Це телефонний дзвінок з пропозицією певного товару або послуги, на який клієнт не очікує, здійснений можливо не в самий зручний момент, і який переважно відверто дратує. Менеджеру з продажів на теплу зустріч з боку клієнта розраховувати не варто, через це такі дзвінки мають назву холодні. Шанс встановлення

контакту з незнайомою людиною мінімальний без будь-якої попередньої підготовки.

Здійснення холодного дзвінка є важким завданням для менеджера. Але завдяки роботі маркетологів з'явилось безліч технологій, багато скриптів і підходів боротьби з запереченнями. Головними проблемами у роботі менеджерів з продажів є страх перед набором контактного номеру і подоланням певних перепон, а саме за менеджеру треба пройти секретаря і вийти на особу, яка приймає рішення в організації. Міміка, жести чи вираз обличчя при телефонній розмові не допоможуть. Є тільки гарний настрій, впевненість в голосі та дружлюбне ставлення. Коли клієнт не готовий для розмови (зайнятий і займається своїми справами), першою реакцією на будь-які пропозиції менеджера буде тверда відмовна. Багато робочого часу витрачається на відповіді: «Нам це не цікаво. Дякуємо, але потреби в цьому ми не бачимо. Нас і поточний стан влаштовує, зателефонуйте через пару місяців».

Подолання таких перешкод без спеціальної підготовки значно знизить ефективність холодного дзвінка. Така телефонна розмова приречена на провал, і мало того, так ще й забере дорогоцінний час. Тому холодні дзвінки повинні бути грамотні, потрібна первинна підготовка, досконале знання переговорних етапів та доречне застосування тієї чи іншої техніки холодного дзвінка. Професійний розвиток менеджера в напрямку здійснення холодних дзвінків здебільшого передбачає інтелектуальне зростання, тобто придбання ним нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які він може використовувати у своїй професійній діяльності [1, с. 33]. Дуже важливим аспектом в успішних переговорах є скрипт продаж.

Термін «скрипт» являє собою план дзвінка, поетапну послідовність кроків. Найбільш необхідним для менеджерів під час виконання перших дзвінків клієнтам є використання скриптів. З ними позитивний результат перемовин буде досягти набагато простіше [2]. Існує два види скриптів – жорсткі і гнучкі. Перший тип підходить тоді, коли відповіді клієнтів варіативно майже не відрізняються. Гнучкий скрипт призначений для пропозицій які мають неоднозначний характер, які вимагають досвіду та підготовки від менеджера. Холодний дзвінок можна розділити поетапно на: з'ясування мети контакту; підбір техніки обходу секретаря; вихід на ЛПР (людина, яка приймає рішення); зацікавлення співрозмовника; виявлення потреби у клієнта; проведення презентації товару чи послуги; обробка заперечень; кінець дзвінка (в ідеалі – проведений продаж або назначений повторний контакт з клієнтом). Для того, щоб успішно скласти скрипт результативного дзвінка слід уникнути шаблонності та проявити гнучке мислення. Велике значення має спеціалізація вашого підприємства, сегмент клієнтів та загалом галузь. Для кожного спектру діяльності знадобиться своя техніка продажів.

Ми звикли чути стандартні фрази а саме: «Добрий ранок, ми перспективна компанія, 50 років на ринку, бажаєте з нами працювати?». Це є найгіршим початком в розмові, клієнти їх чули багато разів і це викличе лише роздратування. Тому треба витратити достатньо часу для створення ідеальної техніки, протестувати на практиці, згладити гострі кути і тільки тоді почати використання.

Підготовка до роботи має бути ретельною: 1) відмінне знання наданої послуги чи продукції є первинною вимогою. Жодне запитання до менеджера

не повинно ставити його в незручне положення. Треба мати впевненість у власних професійних здібностях; 2) складання бази компаній, які мають відношення до вашого продукту. Клієнтська база має містити повну інформацію, назви організацій, контактні номери та імена осіб; 3) бажано провести розвідку, а саме дізнатись якомога більше про клієнта, це надасть перевагу і дасть змогу налаштувати до себе співрозмовника; 4) намагатись не робити дзвінки у стані стресу, який здатен знизити ефективність до нуля.

Ще, не менш важливим під час розмови є наявність посмішки на обличчі менеджера. Клієнт обов'язково її відчує, голос автоматично стає м'яким, розмова буде протікати дуже комфортно і перш за все результативно. Хоч холодні дзвінки є одним з найбільш поширених засобів продажу, але в той же час це неабиякий стрес для оператора. Агресивна поведінка співрозмовника, відмова, гнів, роздратування постійно переслідують менеджера. У межах даної роботи важко дати повні відповіді, але знання технік та дотримання рекомендацій може забезпечити гарний результат і дозволить не повторювати помилки менеджерів-початківців.

Кожен наступний здійснений холодний дзвінок буде ставати все досконалішим, перш за все це справа досвіду. Практика показала, що задля досягнення стабільності у сфері холодних продаж, база менеджера повинна налічувати не менше ніж 300 результативних розмов. Тому дзвінки потрібно здійснювати системно та набувати досконалості в роботі над ними.

В холодних продажах, так як і в інших видах продажів, все підпорядковується воронці продажів. Наприклад зі 100 дзвінків: піднімуть слухавку тільки 70; встановлення контакту відбудеться тільки з 40; ваш продукт зацікавить біля 10 клієнтів, але знайдуться причини чому не зможуть купити саме сьогодні; 3 дадуть згоду на покупку; і лише 1 переведе кошти [3].

Ця воронка лише приблизна, в кожного менеджера вона своя, залежно від досвіду ведення переговорів. Цей показник створюється задля оцінки результативності роботи. Робітники які матимуть надто низький відсоток конверсії продажів будуть відсторонені, адже клієнтська база не досить велика, а такий менеджер лише псуватиме базу. Сучасна парадигма управління просування товару на ринку не є новою, а лише переосмислює відомі технології управління до сучасних реалій роботи підприємства [4, с. 74].

Таким чином, для відмінних продажів необхідно перш за все мати віру в себе, віру в продукт і підприємство. Продажі проходять результативно лише тоді, коли менеджер усвідомлює, що запропонована ним послуга є якісною та цікавою. У роботі під час холодних продажів перш за все важлива наявність цілковитої впевненості та відмінних навичок спілкування. Цей спосіб продаж може стати ефективним методом зростання прибутків будь-якого бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Руденко М.В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 2. Том 1. С. 33–38.
2. Професія - менеджер з продажу. URL: <https://moजारплата.com.ua/ua/women-wages/rishennya-na-vse-jyttya/sale-manager>.
3. Холодні продажі. URL: <http://worldsellers.ru/kholodnye-prodazhi/>.

4. Руденко М.В. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 74–78.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Волошенко Світлана Володимирівна

*Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
Україна*

У час глобалізації та інтеграції у світове господарство підприємства України для утримання своїх позицій на ринку повинні постійно розвиватися, освоювати інноваційні технології, розширювати поле діяльності. Все це потребує наявності ресурсів, джерелом яких є інвестиції, що виступають важливим засобом забезпечення виходу з економічної кризи та технічного переоснащення підприємств. Основний напрямок стабілізації та розвитку української економічної системи - інтенсифікація інвестиційної діяльності – вимагає від підприємств формування і реалізації чіткої та дієвої фінансово-інвестиційної стратегії.

Питаннями методико-теоретичних аспектів сутності та фінансового забезпечення фінансово-інвестиційної стратегії займалися такі видатні вітчизняні та закордонні науковці як І. Бланк, Л. Борщ, Ю. Брігхем, А. Гайдуцький, В. Кінг, Д. Кліланд, Т. Майорова, І. Сазонець, Н. Тітаренко, А. Поручник, В. Шарп та інші.

І хоча саме трактування поняття інвестиційної стратегії у різних авторів не зовсім збігається, на нашу думку найбільш змістовним можна назвати тлумачення І Бланка, який вважав, що інвестиційна стратегія є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначені загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення [1, с. 170].

Що стосується фінансово-інвестиційної стратегії, під якою розуміється сукупність стратегічних рішень, що охоплюють вибір, пріоритети й розміри використання можливих джерел залучення й витрати фінансових коштів (залежно від сфери прийняття стратегічних рішень вони різняться на технічні, маркетингові, соціальні й управлінські) [2, с. 233], то частіше за все вчені розглядають її як окремі елементи: фінансову та інвестиційну.

Але слід зазначити, що саме фінансово-інвестиційна стратегія є найважливішим інструментом для залучення зовнішніх інвесторів, дозволяючи їм оцінити обґрунтованість та ефективність запланованої інвестиційної діяльності.

При формуванні фінансово-інвестиційної стратегії можна виділити наступні напрямки інвестиційної діяльності:

- інвестиційні проекти, спрямовані на підтримку відтворення;
- вкладення у капітальне будівництво;

- інвестиційні проекти, спрямовані на збільшення об'єму оборотних коштів;
- фінансові проекти, спрямовані на фінансування інноваційних розробок та НДДКР.

Основними принципами формування фінансово-інвестиційної стратегії підприємства є:

- узгодженість з основною стратегією розвитку підприємства;
- забезпечення зростання вартості компанії;
- облік ризиків та способів їх компенсації;
- багатоваріантність інвестиційних рішень та можливість вибору найоптимальнішого;
- спрямованість на інноваційний розвиток підприємства.

Підвищення темпів реалізації інвестиційних проектів позитивно позначається на інвестиційній активності, що, у свою чергу, дозволяє отримувати більший обсяг інвестиційного прибутку, що збільшує інвестиційний потенціал та підвищує привабливість для зовнішніх інвесторів.

Необхідно зазначити, що формування інвестиційних ресурсів у процесі фінансового забезпечення фінансово-інвестиційної стратегії, має мати безперервний характер. Основною цілю реалізації процесу управління фінансовими ресурсами у межах фінансово-інвестиційної стратегії є отримання запланованого економічного ефекту, а здатність його досягнення залежить від рівня доходу, який можуть генерувати інвестиції.

Виявлення особливостей різних видів стратегій є важливим етапом перед початком формування фінансово-інвестиційної стратегії підприємства, адже їхній аналіз дозволить вибрати найоптимальнішу інвестиційну політику та гарантуватиме реалізацію поставлених цілей.

Вид обраної фінансово-інвестиційної стратегії, в першу чергу, залежить від цілей, що ставить інвестор, крім того на вибір певного її виду впливає загальноекономічна ситуація в країні та низка інших зовнішніх факторів.

Усі проекти, що реалізуються у межах фінансово-інвестиційної стратегії, повинні оцінюватися згідно обраної методики ефективності, яка може мінятися в залежності від спрямованості проекту та очікувань інвестора.

Таким чином, фінансово-інвестиційна стратегія є головним фактором у системі фінансування інвестиційної діяльності підприємства та структурі фінансового менеджменту, адже при її формуванні та реалізації існує необхідність прийняття ключових управлінських рішень, а результатом має бути певний позитивний економічний ефект.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. К. : Эльга-Н; НикаЦентр, 2001. 448 с.
2. Скібіцька Л.І., Матвеев В.В., Щелкунов В.І., Подреза С.М. Стратегічне управління корпораціями : навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2016. 480 с.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Пранничук Олена Василівна

асистент Абдуллаєва Анастасія Євгеніївна

Вінницький торговельно-економічний інститут

*Київського національного торговельно-економічного університету
Україна*

Протягом останніх років актуальним є питання про дефіцит Пенсійного фонду України, тобто йому не вистачає його власних коштів для виплати всіх гарантованих державою матеріальних забезпечень пенсіонерам. За таких умов особливої уваги потребують питання про досягнення збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, а також ефективного і раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

В роботі досліджено основні проблеми та перспективи розвитку пенсійної системи в Україні та як впливає процес децентралізації на реформування даної системи. Розглянуто можливість здійснення реформ в даній галузі та проведено оцінку їх ефективності.

Ефективність функціонування пенсійної системи в Україні визначає якість життя тієї категорії людей, які на даний час отримують пенсію, а також всіх інших громадян, які наразі працюють і в майбутньому, при досягненні старості, планують отримувати виплати від держави. Пенсійний фонд України функціонує як банківська система, тобто його активи формуються за рахунок внесків всіх працюючих громадян.

Питанням змін у системі пенсійного забезпечення в Україні, пошук шляхів підвищення ефективності діяльності Пенсійного фонду займався безліч вітчизняних науковців, зокрема: В. Базилевич, В. Бурак, Б. Зайчук, І. Алексеєва, М. Кравченко, О. Коваль, С. Синчук, В. Федосов, С. Юрій, І. Ярошенко та багато інших.

Мета дослідження полягає у проведенні оцінки діяльності Пенсійного фонду України як складової фінансової системи задля розв'язання питання його фінансової незалежності.

Пенсійний фонд України є складовою національної фінансової системи. Входячи до категорії державних фінансів, він займає окрему ланку серед державних цільових фондів. Згідно із чинним положенням про Пенсійний фонд України відомство входить до системи органів виконавчої влади та забезпечує реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення. Його діяльність як центрального органу виконавчої влади спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра соціальної політики України [8].

Як було зазначено вище, на даний час Пенсійна система України знаходиться в процесі реформ, які будуть розглянуті у статті. Але спочатку охарактеризуємо, як впливає на даний процес ще один важливий складник, а саме розпочатий у 2014 році всеохоплюючий процес децентралізації.

На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1055 «Деякі питання функціонування територіальних органів Пенсійного фонду України» проведено оптимізацію структури органів Пенсійного фонду України – реорганізовано деякі територіальні органи Пенсійного фонду України шляхом злиття. Таким чином, відбулося об'єднання для прикладу двох районних управлінь в одне, але, в районі, який став підпорядкований іншому існує своє, так би мовити, міні-управління, яке надає ті ж самі послуги, які й були до цього. Варто звернути увагу, що вагомим скороченням штату не відбулося, адже процес децентралізації не має на меті погіршити ситуацію із зайнятістю, а просто полегшити облік та надання послуг на регіонах [2].

Необхідно зазначити, що в центрах кожної територіальної громади відбулося створення кабінетів для обслуговування громадян стосовно пенсійного забезпечення. Даний кабінет працює не на постійній основі. Складається відповідний графік у які дні приїздить до тієї чи іншої організації фахівець, який надає різноманітні послуги, що стосуються сектору пенсійного забезпечення, адже, як було зазначено вище, процес децентралізації має на меті дозволити отримувати більше доступних послуг на місцях, дозволити людям вирішувати всі свої проблеми не покидаючи свого населеного пункту [4, с. 128].

Також, приблизно кожного місяця або раз на один місяць відбувається зустріч керівництва управлінь Пенсійного фонду України на місцях з представниками об'єднаних територіальних громад. На цих зустрічах, зазвичай, заслуховуються пропозиції як однієї так й іншої сторони щодо покращення пенсійної сфери, та у випадках, передбачених законодавством, вирішення цих питань.

Варто звернути увагу на систему пенсійного забезпечення в Україні. На сьогодні вона складається з чотирьох рівнів (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні системи пенсійного забезпечення в Україні

Найменування рівня	Сутність
Перший рівень	Солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (солідарна система), що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій, надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.
Другий рівень	Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (накопичувальна система пенсійного страхування), що базується на засадах нагромадження коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.
Третій рівень	Система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, які передбачає законодавство про недержавне пенсійне забезпечення.
Окремі пенсійні програми	Спеціальні пенсійні виплати Соціальні допомоги

Необхідно звернути увагу на те, що поки що в Україні ефективно функціонує тільки перший рівень. Хоча, починаючи вже з цього року

ефективно повинен був запрацювати другий рівень, тобто кожен працюючий офіційно громадянин із власної заробітної плати частину коштів, яку він наперед самостійно визначив вкладав би у недержавний пенсійний фонд або ж у страхову компанію. Контролюванням відносин між працівником та недержавним пенсійним фондом контролював би роботодавець, адже він саме він повинен відповідати за переведення частини заробітної плати працівника на його особистий рахунок. Дана система відкладання коштів є поширеним явищем у країнах Європи та в США, і на думку багатьох економістів та держаних діячів саме її застосування було б ефективним методом боротьби із недофінансуванням Пенсійного фонду в Україні. Так, на думку вітчизняних діячів, всі громадяни, які працевлаштовані офіційно, і починаючи від 1983 року народження повинні самостійно відкладати кошти для забезпечення собі гідної старості, адже з державного Пенсійного фонду здійснюватиметься лише частина таких виплат [5, с. 46].

Як можна спостерігати, дана реформа не запрацювала з цього року, бо населення ще не було готовим до такої зміни, тож її запровадження було перенесено на рік. Але, на мою думку, громадяни не мають довіри до недержавних пенсійних фондів та страхових компаній, тож очікувати від даного запровадження позитивного ефекту поки що не варто. Для початку необхідно забезпечити гідну нормативно-правову базу для врегулювання даного процесу та забезпечити державою гарантування вкладів даних громадян у такі недержавні пенсійні фонди.

Необхідно зазначити, що ще однією вагомою проблемою, яка зачепила наших громадян є збільшення обсягу для виходу на пенсію професійного стажу, тобто кількості років, які людина була офіційно працевлаштована і, відповідно, сплачувала податки та єдиний соціальний внесок. На даний момент ситуація виглядає наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2

Особи, які мають право на призначення пенсії за віком після досягнення віку 60 років за наявності відповідного страхового стажу

Період часу, під час якого діятиме відповідний розмір страхового стажу	Розмір страхового стажу
з 1 січня 2018 року по 31 грудня 2018 року	не менше 25 років
з 1 січня 2019 року по 31 грудня 2019 року	не менше 26 років
з 1 січня 2020 року по 31 грудня 2020 року	не менше 27 років
з 1 січня 2021 року по 31 грудня 2021 року	не менше 28 років
з 1 січня 2022 року по 31 грудня 2022 року	не менше 29 років
з 1 січня 2023 року по 31 грудня 2023 року	не менше 30 років
з 1 січня 2024 року по 31 грудня 2024 року	не менше 31 року
з 1 січня 2025 року по 31 грудня 2025 року	не менше 32 років
з 1 січня 2026 року по 31 грудня 2026 року	не менше 33 років
з 1 січня 2027 року по 31 грудня 2027 року	не менше 34 років
починаючи з 1 січня 2028 року	не менше 35 років

У разі відсутності, починаючи з 1 січня 2018 року, страхового стажу, передбаченого частиною першою статті 26 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" (від 25 до 35 років в залежності від часу виходу на пенсію), особи мають право на призначення

пенсії за віком після досягнення віку 63 роки за наявності страхового стажу (табл. 3).

Таблиця 3

Особи, які мають право на призначення пенсії у віці 63 роки за наявності відповідного страхового стажу

Період часу, під час якого діятиме відповідний розмір страхового стажу	Розмір страхового стажу
по 31 грудня 2018 року	від 15 до 25 років
з 1 січня 2019 року по 31 грудня 2019 року	від 16 до 26 років
з 1 січня 2020 року по 31 грудня 2020 року	від 17 до 27 років
з 1 січня 2021 року по 31 грудня 2021 року	від 18 до 28 років
з 1 січня 2022 року по 31 грудня 2022 року	від 19 до 29 років
з 1 січня 2023 року по 31 грудня 2023 року	від 20 до 30 років
з 1 січня 2024 року по 31 грудня 2024 року	від 21 до 31 року
з 1 січня 2025 року по 31 грудня 2025 року	від 22 до 32 років
з 1 січня 2026 року по 31 грудня 2026 року	від 23 до 33 років
з 1 січня 2027 року по 31 грудня 2027 року	від 24 до 34 років
починаючи з 1 січня 2028 року	від 25 до 35 років

У разі відсутності, починаючи з 1 січня 2019 року, зазначеного вище страхового стажу, особи матимуть право на призначення пенсії за віком після досягнення віку 65 років за наявності страхового стажу не менше 15 років [1].

Наявність страхового стажу, який дає право на призначення пенсії за віком, визначається на дату досягнення особою відповідного віку і не залежить від наявності страхового стажу на дату звернення за призначенням пенсії.

Крім того, починаючи з 1 січня 2028 року, у разі наявності у особи 40 і більше календарних років страхового стажу, пенсія за віком призначатиметься незалежно від віку.

Тобто, ми можемо зробити висновок, що необхідно постійно офіційно влаштуватися на роботу. З одного боку, це позитивно, адже зростуть надходження до держави, за рахунок сплаченого ПДФО, але з іншого боку громадян будуть оформляти на роботу з мінімальною заробітною платою, щоб сплачувати менші податки, арешту суми виплачувати в конверті. Але, в свою чергу, дане приховування реальної заробітної плати негативно відобразиться на майбутній пенсії, адже наразі на її розмір найбільше впливає обсяг минулих заробітків.

Необхідно зауважити, що в Україні наразі існує доволі негативна тенденція стосовно старіння нації, тобто на одного працюючого припадає близько 3 пенсіонерів. І для оптимізації даного явища держава запроваджує зміни до законодавства, яке стосується пенсійного регулювання. Варто зазначити, що збільшення пенсійного віку до років для жінок та 63 років для чоловіків негативно відображається на суспільстві, адже велика кількість громадян не доживає до вказаного вище віку [7, с. 35].

Отже, можна зробити висновок, що реформування пенсійної системи проводиться, але не цілком вдало. Переважна більшість громадян не задоволені проведеними змінами, адже, на даному етапі вони не цілком ефективні. Для того, щоб змінити дану галузь необхідно вжити заходів, які

підлаштують європейські стандарти під український менталітет, що є дуже важливим, адже від даних змін залежить спокійна старість українського народу, тож їх необхідно проводити правильно, поступово та обґрунтовано [3, с. 44].

Для того, щоб здійснити зміну системи пенсійного забезпечення в Україні перш за все необхідно врегулювати нормативно-правову базу, так як всі пенсійні виплати по факту на даний час регулюються одним законом – Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». Існує також закон «Про пенсійне забезпечення», але наразі він втратив свою актуальність. Що ж стосується пенсійних виплат особливим категоріям громадян, тобто медикам, освітянам, військовослужбовцям, то їхні пенсії регулюються різноманітними постановами Кабінету Міністрів України, що ускладнює роботу працівників пенсійних фондів. Варто зазначити, що при зміні ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» не відбувається зміна у інших нормативно-правових актах, що викликає безліч протиріччя у трактуванні однієї і тієї ж ситуації.

Як на мене, то доцільно удосконалити формулу обчислення розміру пенсії, адже на разі розмір майбутньої пенсії залежить від теперішнього заробітку. В цьому є фінансове підґрунтя, адже чим вища у тебе заробітна плата, відповідно, тим більшими будуть внески до пенсійного фонду. Але виникає ситуація, коли людина, яка пропрацювала близько 35 років і мала низьку заробітну плату, і та, що пропрацювала 20 років і мала високу заробітну плату мають однаковий розмір пенсій або й, навіть, у останньої вона вища. Хоча, якщо прирівняти обсяг їх внесків за всі роки, то вони можуть бути однаковими. Тобто, необхідно враховувати цей факт при призначенні пенсії [6, с. 27].

Важливим фактором для зміни пенсійної системи є контроль над сплатою страхових внесків, адже не рідкістю є ситуації, коли дані внески не здійснюються протягом багатьох років, що тягне за собою не наповнення бюджету пенсійного фонду, та відповідно, в майбутньому в страхувальника виникнуть проблеми із нарахуванням пенсії.

Також необхідно здійснювати допомогу тим, хто не заробив на пенсії не з бюджету пенсійного фонду, що робить його збитковим, а з державного або місцевих бюджетів і викликати в них адресний характер. Тобто, перед тим як надавати відповідну допомогу перевірити, чому громадянин не працював, які в нього зараз статки тощо.

Тобто, для того, щоб ефективно змінити всю пенсійну систему в державі необхідно вносити зміни до всіх нормативно-правових актів, які стосуються даної галузі та змінювати пенсійну систему загалом, опираючись на іноземний досвід, а також змусити платника страхових внесків стати більш відповідальним, що забезпечить гідну старість не тільки йому, а й теперішнім пенсіонерам. Також, варто звертати увагу на різноманітні процеси, які відбуваються у державі, для прикладу, такі як процес децентралізації, адже саме він став рушійною силою для запровадження реформ як таких у кожному секторі економіки держави, зокрема й у пенсійному забезпеченні громадян.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. Деякі питання функціонування територіальних органів Пенсійного фонду України : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 р. №1055. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1055-2015-%D0%BF>
3. Бабак І.М. Бідність як критерій оцінювання рівня життя населення *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 57. С. 41–48.
4. Колеснік-Омельченко Т.В. Щодо підстав диференціації пенсійного забезпечення громадян. *Право і суспільство*. 2012. Вип.1. С. 126–130.
5. Нестеров Д.Ю. Механізми правового та організаційного забезпечення пенсійного страхування в Україні. *Вісник академії митної служби України*. Серія «Державне управління». 2011. Вип. 1. с. 43–49.
6. Нижик Н.Р. Гуменюк О.В. Принципи диференціації пенсійних відносин: окремі аспекти теорії пенсійного права. *Юридичний вісник*. Повітряне і космічне право. 2015. Вип. 2 с. 26–30.
7. Ткаченко Л. Пенсійна система та пенсійна реформа в Україні. *Фонд імені Фрідріха Еберта*. 2018. с. 40.
8. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <http://www.pfu.gov.ua/>

ЦІНІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ ЛІДЕРСТВО ТА ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ У СТЕРЕОТИПНО «ЧОЛОВІЧИХ» ПРОФЕСІЯХ

канд. е. наук, доцент **Брайковська Анна Миколаївна**
канд. е. наук, доцент **Чичкан Юлія Миколаївна**
Державний університет інфраструктури та технологій
Україна

У вітчизняному суспільстві все ще існують численні гендерні стереотипи щодо так званих «чоловічих» або «жіночих» професій. Історично більшість сучасних професій, де у пострадянському просторі задіяні переважно жінки (лікарі, учителі, бухгалтери тощо), були «чоловічими». Це зумовлено тим фактом, що майже всі професії початково були «чоловічими», оскільки жінки на момент формування професії переважно не працювали або були задіяні у інших сферах.

Існування численних гендерних стереотипів щодо так званих традиційно «чоловічих» або «жіночих» професій сприяє практиці гендерної дискримінації.

В Україні питання запобігання гендерній дискримінації та нерівності регулюються Конституцією, низкою законодавчих актів (Кодекс про шлюб і сім'ю; Кодекс про працю; Кримінально-процесуальний та Цивільний кодекси України; Кодекс України про адміністративні порушення), а також Законами

України (ЗУ) «Про зайнятість населення», «Про пенсійне забезпечення», «Про охорону праці», «Про державну службу» тощо.

Крім того ухвалено низку спеціальних законодавчих актів – ЗУ «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» та «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків». Україною ратифіковано Конвенцію про ліквідацію усіх форм дискримінації щодо жінок; крім того в Угоді про Асоціацію між Україною та ЄС є окрема стаття, що регулює питання гендерної рівності.

На практиці ситуація із забезпеченням гендерної рівності та подоланням гендерних стереотипів у вітчизняному суспільстві виглядає по-іншому. За даними [1, 2, 3] ситуація в Україні протягом 2017–2018 рр. була наступною:

а) 61 місце із 144 країн у «Індексі гендерного розриву» у 2017 р.;

б) 116 місце серед 144 країн за кількістю представлених жінок у парламенті (лише 12% жінок-депутатів у Верховній Раді);

в) зарплати жінок у середньому на 26% нижчі, ніж у чоловіків (одна із причин цього – жінки традиційно задіяні у професіях із нижчим рівнем оплати праці, таких як обслуговування, освіта, медицина тощо);

г) частка жінок на посадах топ- та середнього рівня менеджменту – 40%.

На ситуацію із забезпеченням гендерної рівності та подоланням гендерних стереотипів в Україні впливають авторитетні міжнародні ініціативи. Мова йде про всесвітньо вагомні інституції ООН, такі як Комісія зі становища жінок ООН, ПРООН, ООН жінки, Міжнародна організація праці тощо.

Однак на вітчизняному та міжнародному ринках праці існують численні професії, що традиційно знаходяться під впливом гендерних стереотипів. Ось лише декілька прикладів:

1) цивільна авіація – за даними Міжнародного товариства жінок-пілотів, частка жінок серед пілотів цивільної авіації у світі складає лише 3% [4];

2) жінки-капітани морських суден складають лише 2% від всієї кількості світового морського персоналу [5];

3) сфера безпеки – лише 5% жінок в Україні шукають роботу у цій сфері [2];

4) жінки-водії таксі у м. Києві та Київській області – лише 0,25% від загальної кількості водіїв [6].

З іншого боку протягом останніх трьох десятиріч значно зріс інтерес до питань лідерства, враховуючи різницю у стилях керівництва, що традиційно притаманні жінкам та чоловікам. У фокусі уваги знаходилися міждисциплінарні аспекти сучасного менеджменту та психології управління.

Якщо менеджмент можна визначити як ефективне досягнення корпоративних цілей шляхом планування, організації, підбору персоналу, керівництва та контролю за розподілом ресурсів, то лідерство – це взаємини між лідером і членами групи, що впливають один на одного і спільно прагнуть до реальних змін та досягнення результатів, що відображають спільні цілі. Серед визначальних складових лідерства – мета, особиста відповідальність і чесність, зміни, спільні цілі, вплив, група. [5].

Лідерство є не лише окремою функцією управління; існують порівняльні дослідження щодо визначення особливостей менеджменту у значенні

жорсткої адміністративної діяльності та лідерства як важеля досягнення цілей на рівні організації, структурних підрозділів, груп співробітників або індивідів.

Сьогодні у фокусі уваги менеджменту знаходиться комплексна проблема ціннісно-орієнтованого менеджменту (*Value Based Management*). Оскільки лідерство є універсальною функцією управління, сформувався відповідний напрям – ціннісно-орієнтоване лідерство (*Value Based Leadership*).

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику вимірів та понять «менеджмент» у значенні традиційний адміністративний вплив та «лідерство» як мистецтво та практика більш ефективного досягнення визначених цілей.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика менеджменту (адміністрування) та лідерства [6, 8, 9]

Критерії порівняння	Модель управління	
	Менеджмент	Лідерство
Напрямок	Планування та бюджетування. Фокус на результатуючих фінансових показниках.	Створення образу майбутнього та розробка стратегії. Концентрація уваги на майбутніх результатах діяльності.
Орієнтація	Організація роботи та підбір персоналу. Керівництво і контроль. Створення організаційних меж (фреймів).	Формування корпоративної культури. Стимулювання професійного зростання персоналу. Усунення організаційних меж (фреймів).
Взаємодіючі основи	Фокус уваги на досягненні цілей, що безпосередньо пов'язані із виробництвом та збутом продукції та послуг. Використання влади, що притаманна посаді. Виконання ролі керівника.	Концентрація уваги на людях: заохочення та мотивування членів групи. Застосування особистої влади, що заснована на досвіді та експертності. Виконання ролей наставника, помічника.
Особистісні якості	Емоційна дистанція. Ментальність експерта. Вміння висловлювати власні думки. Конформізм. Адекватна оцінка організації.	Емоційні зв'язки, що забезпечують емпатію. Відкритість, широкий світогляд. Уміння почути співрозмовника. Нонконформізм та сміливість. Адекватна оцінка власного характеру.
Результати	Збереження стабільності. Формування культури, де перш за все цінується ефективність роботи.	Ініціювання змін. Формування культури, де перш за все цінується чесність, відкритість.

Відтак вивчення лідерства з точки зору його взаємозв'язку з питаннями цінностей, етики та моралі в більшій мірі стало предметом філософського аналізу.

Розвиток ціннісних теорій лідерства пов'язаний із роботами таких учених, як Р. Грінліф, С. Кучмарські і Т. Кучмарські, К. Ходжкінсон, Г. Фейрхольм та ін.

Так ціннісна теорія лідерства С. і Т. Кучмарські спирається на постулат, що люди готові слідувати за людиною, у якій є чому навчитися (лідерської поведінки, світогляду, ефективної взаємодії з оточуючими тощо). Автори пов'язують процес лідерства з можливістю для всіх членів групи (організації),

а не тільки для певної людини, проявити свої лідерські здібності та будують свою ціннісну модель на основі двох основних положень:

- лідер (як відокремлений індивід) значно впливає на розвиток цінностей і норм окремих членів та організації в цілому;
- лідерству, що засноване на цінностях, необхідно навчатися в процесі діяльності.

Тобто найбільш ефективний шлях освоєння лідерства відбувається через діяльність і практику взаємодії індивідів один з одним.

Отже, у широкому розумінні лідерство – це здатність впливати на окремі особистості і групи, спрямовуючи їх зусилля на досягнення цілей організації.

Лідерський потенціал – це сукупність психологічних якостей, що відповідають потребам групи і є найбільш корисними для вирішення проблемної ситуації, в яку ця група потрапила. [9].

Підкреслимо, що ціннісно-орієнтоване лідерство детерміновано не тільки тими чи іншими поведінковими моделями, але й ціннісними орієнтаціями, які транслює менеджер-лідер. Такі цінності репрезентують корпоративну культуру.

Цінності є ефективним критерієм прийняття рішень в умовах постійно мінливого контексту, що сьогодні описується у термінах моделі VUCA-світу.

Автор концепції VUCA-світу Стефан Гаррос; VUCA – це абревіатура від слів англійською [10, 11, 12]:

- 1) *volatility* (нестабільність);
- 2) *uncertainty* (невизначеність);
- 3) *complexity* (складність);
- 4) *ambiguity* (неоднозначність).

У VUCA-світі всі отримані знання ненадійні. У інформації недовгий термін актуальності. Значну вагу має неявне, приховане знання, хоча раніше для прийняття управлінських рішень ключову роль відігравало лише явне знання, що перебувало у фокусі свідомості. Для розуміння і вирішення проблем у VUCA-світі стає важливим системне знання.

Відтак сьогодні актуалізується оновлений зміст лідерства. На разі в умовах швидких змін згідно концепції VUCA-світу, лідери орієнтовані на створення організації, що навчається (*Learning Organization*), де кожен співробітник залучений в процес ідентифікації та вирішення проблем, що забезпечує якісний розвиток як співробітника, так й організації.

У таких умовах замість того, щоб керувати і контролювати (модель менеджменту у значенні адміністрування), лідери створюють образ майбутнього і формують корпоративну культуру, адаптивну до вимог VUCA-світу.

Зазнає трансформаційних змін традиційна ієрархічна структура – організація перетворюється на співтовариство людей, що мають однакові цілі й інтереси. Отже, ефективність лідерства залежить від здатності адаптуватися до змін.

Крім того виникає запитання щодо вивчення гендерних особливостей лідерства (поведінка, функції та ролі керівників). Відповідно [13], гендер – це не фізичні відмінності між чоловіком та жінкою, а соціально сформовані

особливості мужності та жіночності. Отже, під гендером необхідно розуміти:

- а) соціальна організація відмінностей статі;
- б) культурологічна характеристика поведінки, що відповідає статі у певному суспільстві у певний момент часу.

Гендерний підхід до розгляду будь-якої діяльності передбачає, що відмінності у поведінці та вихованні чоловіків та жінок визначаються не стільки їх фізіологічними, біологічними, анатомічними особливостями, скільки соціально-культурними факторами.

Сьогодні вивчення та застосування гендерного підходу до підвищення результативності та ефективності діяльності реалізується через призму окремої галузі – гендерної психології. [14].

Заслужують уваги розробки Т.В. Бендас [15, 16] у галузі гендерних досліджень лідерства. Автор виокремила дві основні моделі поведінки лідера, що диференціюються за різними особистісними характеристиками:

- а) конкурентна;
- б) кооперативна.

Для конкурентної моделі поведінки лідера характерні такі риси:

1) значимість для лідера індивідуальних характеристик (статі, віку, сексуальної привабливості);

2) високі показники конкретності, домінантності, агресивності, статевої ідентифікації, впевненості в собі, егоцентризму, самодостатності, мотивації влади і досягнення, емоційної стійкості, успішності відповідно до ділових критеріїв;

3) наявність стереотипності поглядів на жіноче і чоловіче лідерство;

4) незначний прояв показників, характерних для кооперативної моделі.

Для кооперативної моделі поведінки лідера властиві такі риси:

1) високі показники кооперативності, комунікативних характеристик (спрямованості на спілкування, альтруїзму, екстраверсії, мотивації афіліації);

2) формування лідерського потенціалу, інтелекту, успішності за соціо-емоційними критеріями, кооперативності середовища в дитинстві, благополуччя в особистому житті;

3) низькі показники впевненості в собі, мотивації влади і досягнення, ділової успішності, емоційної стійкості;

4) незначимість для лідера індивідуальних характеристик (статі, віку, сексуальної привабливості), конкурентності, домінантності, агресивності.

Також Т.В. Бендас запропонувала розрізняти маскулинну та фемінну моделі лідерства, що є проявами, окремими різновидами конкурентної моделі.

Маскулинна модель лідерства підпорядковується так званому «принципу повинності» – тому претендент на лідерську роль неодмінно бореться за неї. Ця модель описується наступними показниками:

а) чоловіча стать (хоча лідером може бути і жінка з маскулинними характеристиками),

б) зрілий (або просто старший) вік;

в) висока конкурентність, маскулинність, сексуальність, домінантність, агресивність.

Фемінна модель лідерства підпорядковується принципу комплементарності, додатковості, вакууму – тому лідерська роль сприймається тільки за умови наявності так званого «вакууму лідерства», коли немає представника, що відповідає характеристикам маскулинної моделі. Ця модель описується наступними показниками:

- а) жіноча стать (або чоловік з фемінінними характеристиками);
- б) молодий вік;
- в) високі фемінінність і підпорядкованість (і низька домінантність),
- г) низька конкурентність, агресивність і сексуальність.

Крім того у роботах [15, 16] встановлена гендерна специфіка успішності лідерів при вирішенні різних завдань. Наприклад, жінки-лідери більш успішні при вирішенні завдань, пов'язаних з взаємовідносинами між людьми, а чоловіки-лідери – при вирішенні технічних завдань.

Підкреслимо, що крім психологічного, соціального, культурного та управлінського аспектів «гендерне питання» стосується також й нормативно-правового поля.

У сучасному світі, зокрема у економічно-розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, у нормативно-правових документах різного рівня задекларовано принципи лідерства та гендерної рівності. Реалізація цих принципів на практиці має забезпечити підґрунтя для зростання лідерського потенціалу жінок, а також подолання гендерних стереотипів на ринку праці.

Відтак, в умовах швидкоплинних змін в економічному, інформаційному та соціальному просторах запорукою успіху компанії є організаційне лідерство на основі загальнолюдських цінностей, що розділяються співробітниками.

На протипагу конкурентній моделі лідерства зростає актуальність застосування кооперативної моделі лідерства, що спрямована на прояв комунікативних характеристик (спілкування, альтруїзм, екстраверсія, мотивація афіліація). Враховуючи психологічні, соціальні, культурні та управлінські аспекти, зазначене передбачає попит на прояв лідерських якостей у жінок та формування адекватного гендерного підходу до розгляду будь-якої діяльності.

Менеджер-лідер у ХХІ ст. – це наставник, учасник, «драйвер» команди, той, хто надихає, мотивує, створює певну атмосферу (що є часткою корпоративної культури), є безпосереднім творцем команди, а також розуміє власні цінності, здатен виявити цінності підлеглих, розділяє організаційні цілі та цінності. Відтак сьогодні можна говорити про появу та розвиток нової парадигми лідерства, у фокусі якої знаходяться такі компоненти:

- а) індивідуальне та колективне (людина й організація);
- б) процеси та структури (вплив ефективного лідерства на організацію);
- в) доцільність та баланс (відповідність цінностям індивіда та організації, гендерна репрезентація, збалансованість та рівність – особливо в апараті управління);
- г) управління рівнем самоусвідомлення (когнітивно-компетентнісний підхід до розвитку лідерського потенціалу шляхом підвищення самоусвідомлення та прояву цінностей та актуальних установок особистості).

Отже, на основі проведених досліджень можемо говорити про появу нового лідера та розвиток нової парадигми лідерства. Зазначені питання є фокусом наших подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 14.01.2019).
2. Потрал HeadHunter Україна. URL: <https://hh.ua/> (дата звернення 14.01.2019).
3. The Global Gender Gap Index 2017. Official Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2017.pdf (дата звернення 10.02.2019).
4. International Society of Women Airline Pilots. URL: <https://www.iswap.org/> (дата звернення 01.02.2019).
5. Быстрая О. Женщина-судоводитель. Центр транспортных стратегий. URL: https://cfts.org.ua/lyudi_dela/zhenschina_sudovoditel_11 (дата звернення 10.02.2019).
6. Dumaine B. The New Non-Manager Managers. New York. 1993. 185.
7. Дафт Р. Л., Лейн П. Уроки лидерства. Москва. 2016. 480 с.
8. Kotter J. P. Leading Change. Boston. 1996. 126 p.
9. Rost J. C. Leadership for the Twenty-first Century. Westport. 1993. 149 p.
10. Евтихов, О.В. Лидерский потенциал руководителя: специфика, содержание и возможности развития : монография. Красноярск. 2011. 288 с.
11. Как быть лидером в мире VUCA. *Лидерство – Персонал – Карьера*. 2016. URL: <http://hrhelpline.ru/kak-byt-liderom-v-mire-vuca/>.
12. Салливан Д. VUCA: новая среда управления талантами и планирования персонала. URL: <http://hrm.ru/vuca-novaja-sreda-upravlenija-talantami-i-planirovanija-personala> (дата звернення 14.01.2019).
13. Гидденс Э. Социология. Москва. 2005. 632 с.
14. Шон Берн. Гендерная психология. Москва. 2007. 320 с.
15. Бендас Т.В. Гендерная психология лидерства: монография. Оренбург. 2000. 167 с.
16. Бендас Т.В. Гендерная психология. Санкт-Петербург. 2009. 430 с.

SECTION 2. SCIENCE MÉDICALE

HUMORAL FACTORS OF INNATE IMMUNITY IN MIXED SALIVA IN CHILDREN WITH INFLAMMATORY DISEASES OF THE ORAL CAVITY AND PHARYNX

Scientific research group:
Shmatko V.¹, Shapovalova G.¹
Melnikov O.², Yampolska E.²

*¹Department of Pediatric and Preventive Dentistry of
Bogomolets National Medical University*

*²Otolaryngology institute of the National Academy of Medical Sciences
Ukraine*

Local humoral immunity plays a leading role in the formation of antimicrobial protection of the mucous membranes of the human body, including the oral mucosa [1-4]. It is known that a reduced content of one of the main components of this protection of secretory immunoglobulin A was found in various infectious and inflammatory diseases of the upper respiratory tract and oral cavity [5-7]. Along with this, in recent years, more and more attention has been paid to the study of the role of innate immunity factors in the formation of a local immunity system, which plays an important role in protecting the mucous membranes, especially in the early stages of infection [8].

The purpose of this work was to study the state of factors of innate humoral immunity in mixed saliva in children aged 7 to 14 years (22 children). The examined children had chronic inflammatory diseases in the oral cavity in the stage of clinical remission. The first group consisted of patients who had combined lesions of the tonsils and periodontal tissues (chronic tonsillitis, gingivitis and periodontitis). The second group consisted of children with chronic tonsillitis without a pathology of the periodontal system. The control group consisted of 11 healthy children.

Sampling of mixed saliva in children was carried out without rinsing the mouth and without stimulating salivation. For the Determination of factors of innate humoral immunity in mixed saliva produced by enzyme immunoassay (ELISA) using an automatic analyzer (strip reader «LabLine», Austria). Defensin levels - β (reagents «Hycult biotechnology», the Netherlands), lactoferrin (reagents from Vector-Best LLC, Russia), secretory leukocyte protease inhibitor - SLPI (reagents «Hycult biotechnology», the Netherlands) and macrophage inflammatory protein - MIP-1 α (Bioscience reagents, Austria). Statistical processing of research results was carried out using the program «STATISTICA 6.0» using the non-parametric criterion «U».

The presence of elevated levels of SLPI and MIP-1 α in mixed saliva was found in both groups of children compared with the control. Patients with a

combined pathology (chronic tonsillitis in combination with gingivitis and periodontitis) revealed a reduced content of lactoferrin. Also in patients of this group №1 who had chronic inflammatory diseases in various morphological organs and tissues of the oral cavity, the most significant decrease in the level of defensin, β , was observed compared with the control indicators

The results of studies of the state of the SLPI and MIP-I α systems in mixed saliva in children with chronic inflammatory diseases in the stage of clinical remission indicate the presence of residual signs of inflammation at the biochemical level. The reduced levels of lactoferrin and defensin- β detected in these children at the stage of remission testify to the “readiness” and the possibility of developing an exacerbation of the inflammatory process in the tissues and organs of the oral cavity and pharynx.

References:

1. Мельников О.Ф. Соотношение в показателях местного иммунитета при воспалительных процессах в верхних дыхательных путях. Мельников О.Ф., Тимченко СВ., Заболотная Д.Д., Смагина Т.В., Негипа Л.С., Бредун А.Ю., Левандовская В.И., Шматко В.И., Калиновская Л.П. Ринология. 2002. № 4. С.11-15.
2. Мельников О.Ф. Концепция диагностики иммунной недостаточности на основе определения защитных белков в секретах. О.Ф. Мельников, Д.И. Заболотный, В.И. Шматко, А.Ю. Бредун. Имунология та алергологія, 2011. No 1. С. 3-7.
3. Мельников О.Ф. Определение иммунных комплексов и иммуноглобулинов в ротоглоточном секрете в норме и при воспалительной патологии в носо- ротоглотке как критерий состояния локального иммунитета. О.Ф. Мельников, А.Ю. Бредун, С.Ф. Любарец, Т.А. Заяц, А.П. Вахнина, О.Г. Рыльская, Б.Н. Биль. Имунология та алергологія. 2015. No 2. С.87-90.
4. Yamanaka Y.J. The dynamic lives of T cells: new approaches and themes /Yamanaka Y.J., Gierahn T.M., Love J.C. *Trends Immunol.* 2013. № 34(2), Feb. P. 59-66.
5. Мельников О.Ф. Новий концептуальний підхід до діагностики імунодефіцитного стану на основі визначення вмісту секреторного імуноглобуліну А при інфекційно - запальних захворюваннях ЛОР-органів / Мельников О.Ф., Заболотний Д.І. *Журн. вушних, носових і горлових хвороб.* 2002. № 6. С. 2 - 6.
6. Почуева Т.В. Особенности местного иммунитета ротовой части глотки у детей с хроническим тонзиллитом при сопутствующем кариесе зубов / Т.В. Почуева, О.Ф. Мельников, Е.Е. Ямпольская. *Журнал вушних, носових і горлових хвороб.* 2016. № 4. С. 23 - 31.
7. Mestecky J. Perspectives on mucosal vaccines: is mucosal tolerance a barrier? *J. Immunol.* 2007. №1 (Nov);179(9). - P. 5633-8.
8. Абатуров А.Е., Волосовец А.П., Юлиш Е.И. Индукция молекулярных механизмов неспецифической защиты респираторного тракта К. : ФОП Сторожук О.В.. 2012. 240 с.

STATE OF SURGERY ASSISTANCE TO OPHTHALMOLOGIC PATIENTS OF KYIV REGION IN 2016-2018

Gerasimova Tatiana

*Department of ophthalmology of Kyiv Regional Clinical Hospital
Ukraine*

Eye diseases that require surgical intervention remain one of the topical problems of modern ophthalmology [1-4]. In the structure of surgical care for ophthalmologic patients, the main components are emergency relief operations for patients with various eye injuries (mechanical injuries, burns) and planned operations. Recently, the tendency to increase inflammatory and dystrophic diseases of the cornea, crystal, and other tissues among patients of all ages [5, 6]. Often, the causes of cornea and crystal development requiring surgical intervention include corneal opacification due to postponed keratitis, the development of scarring changes in the cornea after traumatic eye damage and burns, opacification lens of different etiologies, corneal ulceration and adhesions in the anterior chamber of the eye due to the development of complications after the therapeutic and surgical eye treatment [4-7].

The purpose of the study is to conduct an analysis of the structure of surgical morbidity among ophthalmologic patients of the Kyiv Regional Clinical Hospital in 2016-2018 with the aim of optimizing the provision of specialized care to patients. In this work, statistical methods of research were used.

The number of treated patients in the ophthalmologic department of the Kyiv Regional Clinical Hospital (KRCH) for 2016-2018 was 2264; 2180 and 2076 respectively. Among them there were 621, 523 and 385 children, which was 27.43%, 23.99% and 18.55% respectively.

Analyzing the performance indicators of children's ophthalmologists KRCH, it should be noted that the number of treated children has decreased during 2017 (-101). The number of operated children also has decreased in recent years (-5; 2017); (-56; 2018). This can be explained by the reduction of the possibility of hospitalization of children in 2016-2018 due to the reduction of the bed fund of the KRKH from 10 to 5 children's beds (from January 2016).

But it should be noted that the number of operation completed in 2017 remained virtually unchanged - respectively 157 (2016) and 156 (2017). Due to the preservation of the number of operations carried out against the backdrop of a decrease in the bed fund, an increase in the rate of surgical activity (%) in children's beds is observed: respectively, 24.4% (2016) and 27.0% (2017). In 2018, there is a significant decrease in the number of operated children (-56) and the number of ophthalmic operations performed in children (-64), but the surgical activity remains at a relatively high level - 21.7%.

The objective measure of the quality of care is a rather low average of the length of stay of the patient on the hospital bed: in 2016-2017, 4.3 days in adult beds and 5.6 and 5.3 days in the children's beds, respectively. It should be noted that this indicator was significantly lower in the KRCH than in Ukraine: in 2017 it was 4.3, in Ukraine-7.10. Accordingly, the average length of stay of children in the

ophthalmologic department of KRCH in 2017 was 5.3 days, which is less than the average in Ukraine (6.0) for almost a day (0.7). This testifies to the high level of organization of work of the department, the introduction of modern methods of treatment and an individual approach in the tactics of treatment of each patient, taking into account all somatic related diseases.

Over 2016-2018 there is a tendency for an increase in the number of treated adult patients - 1633 (2016), 1651 (2017), 1695 (2018), with the greatest increase of this index (+ 44) in 2018. Accordingly, in 2017, 1200 adult patients were operated, which is 130 patients more compared to the previous year. Also, the number of operations carried out in 2017 (1490) was also higher (+ 136) compared to 2016.

The decrease in the number of adult patients treated in 2018 to 1130 (-70) against the background of an increase in the number of treated adult patients (+44) indicates a relative decrease in the proportion of surgical patients in 2018.

In the structure of the operations performed in the ophthalmologic department, a main part is treatment of cataract by replacement of the lens - 41.72% (2016) and 43.47 p% (2017) (Figure 1).

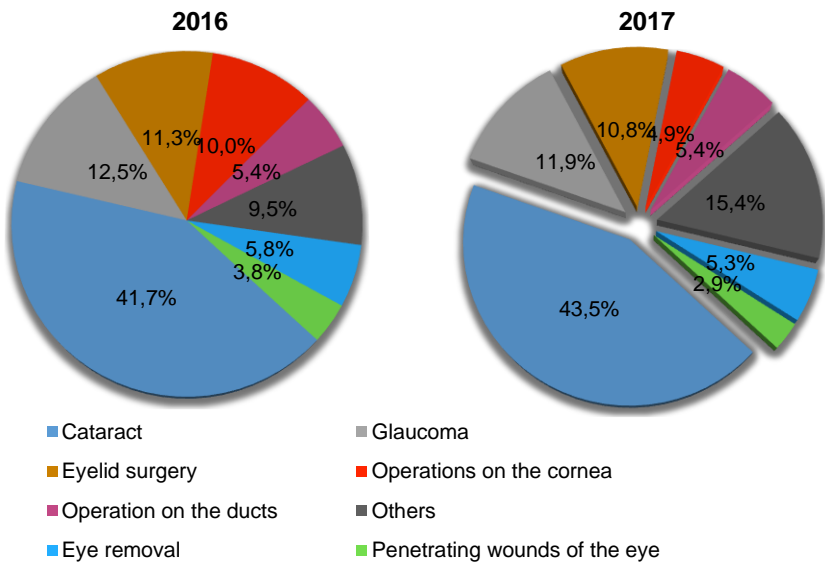


Fig. 1. **The structure of surgical operations of the ophthalmologic department of KRCH in 2016, 2017**

Operational intervention for traumatic penetrating eye damage and eye removal is respectively 5.83% and 3.84% in 2016 and 2.86% and 5.29% in 2017 (Figure 1).

In the structure of operations carried out in the ophthalmologic department of KRCH in 2017 there is a tendency to reduce the number of urgent operations (-17)

against the background of an increase in the number of planned operations (+ 153) compared with 2016. This indicates a positive trend in the correlation between planned and urgent surgical interventions in the ophthalmologic department of KRKH during the last 5 years: in 2013 - 4,6 : 1; in 2014 - 4,2 : 1; in 2015 - 3,7 : 1; in 2016 - 4,5 : 1; in 2017 - 5,6 : 1.

In 2018, there is a reverse trend: a decrease in the number of planned operations (-154) in relation to conducted urgent operations (+64). Accordingly, the ratio of planned and urgent operations dropped significantly in 2018 to the level of 2015 and amounted to 3,7 : 1. The revealed trend clearly shows the influence of social factors on changes in the structure of providing surgical ophthalmic care to the adult population.

The reliable indicator of the quality of performing diagnostic procedures and surgical interventions is the indicators of the length of stay of patients in the hospital before and after surgery. On average, the period of discharge of the ophthalmic patient after the operation is low and amounted to 2.7; 2.8 and 3.0 days in 2016-2018.

Insignificant growth of the average length of stay of the patient after the operation can be explained by the expansion of the list of provision of surgical care and conducting combined operations in the ophthalmologic department of KRCH: anti-glaucomatous surgery plus phacoemulsification of cataracts with implantation of an artificial crystal; phacoemulsification plus closed subtotal vitrectomy. The inclusion of a qualitatively new type of vitreoretinal operation's in this list in 2017 has a well-founded effect on the change of the corresponding indicator.

In the ophthalmologic department of KRCH, modern methods of diagnosis (Pahymetry on A / B - scan "Compact Touch") and treatment (Optimis Fusion laser equipment (YAG / SLT), phacoemulsificator, pneumotonometer, etc.) are used. The use of the instrumental diagnostic by pahymetry can improve the quality of preparation for refractive operations, diagnosis of glaucoma, edema and corneal degeneration, and others.

In order to optimize the work of ophthalmic department KRCH, further implementation of new apparatus and instrumental diagnostic methods and the gradual expansion of types of surgical interventions is necessary.

References:

1. Nelson B.A., Gunton K.B., Lasker J.N., etc al. The psychocial aspects of strabismus in teenagers and adults and impact of surgical correction. *J AAPOS*. 2008; 12:72-6.
2. Flores G. Committee on Pediatric Research. Technical report-racial and ethnic disparities in the health and health care of children. *Pediatrics* 2010. 125:e979-e1020.
3. Choi J, Kim S.J., Yu Ys. Initial postoperative deviation as a predictor of long-term outcome after surgery for intermittent exotropia. *J AAPOS*. 2011; 15:224-9.
4. American Academy of Ophthalmology Basic and Clinical Science Course Subcommittees. Basic and Clinical Science Course. *Pediatric Ophthalmology*

- and Strabismus: Section 6, 2012-2013. San Francisco, CA: American Academy of Ophthalmology; 2012; 86-7.*
5. Медведчук С.П. Дворічні результати хірургічного лікування відкритокутової глаукоми з супутньою катарактою за допомогою імплантації пристрою для фільтрації внутрішньоочної рідини EX-PRESS (Alcon) в комбінації з факоемульсифікацією. *Офтальмологічний журнал*. 2015. № 5. С. 18-24.
 6. Новицький І.Я. Ефективність одномоментної операції ендотрабекулоектомії і факоемульсифікації катаракти / І.Я. Новицький, М. І. Новицький. *Офтальмологіческий журнал*. 2013. № 4. С. 16-20.
 7. Павлюченко К.П. Эффективность интерферонотерапии для профилактики развития и прогрессирования катаракты после хирургического лечения первичной глаукомы. *Офтальмологический журнал*. 2013. № 2. С. 15-18.

АЛГОРИТМ З КЕРУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РИЗИКОМ НА ВИРОБНИЦТВІ

канд. мед. наук, с.н.с., Орехова Оксана Вікторівна
канд. мед. наук Павленко Олександр Іванович

*ДУ «Український науково-дослідний інститут промислової медицини»
Україна*

Вступ. Система керування професійним здоров'ям і безпекою виробничого середовища є частиною всеосяжної системи керування ризиками, пов'язаними з діяльністю підприємства [1, 2]. До неї входять організаційна структура, дії з планування, відповідальність, практичні дії, процедури, процеси й розвиток ресурсів, впровадження, досягнення, перегляд, підтримка політики здоров'я й безпеки робочого середовища підприємства [3, 4].

Метою оцінки професійного ризику є знешкодження професійного ризику [5]. У випадку неможливості повного знешкодження ризику необхідно зменшити його обсяг, а ризик, що залишився контролювати та періодично повторно оцінювати [6, 7].

Мета досліджень – розробити сучасну ефективну модель керування професійним ризиком від фізичних факторів на робочому місці працівників промислових підприємств.

Матеріали та методи дослідження. Дослідження були проведені на 11 промислових підприємствах гірничо-металургійної галузі України. Було проведено власні санітарно-гігієнічні дослідження умов праці та виробничого процесу, встановлено рівень професійного ризику та розроблено заходи з керування професійним ризиком. Для обробки отриманих результатів та оцінки і керування професійним ризиком був застосований математико-статистичний метод.

Результати дослідження та їх обговорення. Заходи щодо керування фізичними факторами ризику. Мікроклімат:

1. Доведення рівнів фізичних факторів небезпеки до вимог гігієнічних нормативів.

2. Наслідки, викликані занадто високою або низкою температурами, можна зменшити за допомогою невеликих технічних і конструктивних рішень.

3. Організаційно-технічні заходи керування – впровадження автоматизації, механізації, дистанційного керування і контролю за технологічним процесом і обладнанням. Реалізуються за рахунок раціонального планування виробничих приміщень та оптимального розміщення в них обладнання з тепло-, холодо- і вологовиділенням, шумо-, вібронебезпечного та електромагнітного і іонізуючого випромінювання.

4. Організація технологічних процесів в промисловому виробництві повинна забезпечувати чіткість, ритмічність та оптимальний темп роботи працівників цих виробництв, сприяти зменшенню обсягу тепловиділення від обладнання та устаткування, а також інших шкідливостей. Обладнання з підвищеними тепловиділенням, що застосовується на виробництві, повинні бути максимально герметизовані та теплоізовані.

5. Неприпустимо розташовувати обладнання, яке є джерелом тепловиділень, в декілька рядів, а робочі місця між ними.

6. Для остигання матеріалів і виробів необхідно використовувати спеціальне приміщення.

7. Необхідно широко використовувати засоби локалізації тепловиділень і теплоізоляції джерел тепла.

8. Для поліпшення стану повітряного середовища на робочих місцях у зонах тривалого перебування працюючих, повинна діяти припливна вентиляція з подачею охолодженого (влітку) та підігрітого (взимку) очищеного повітря шляхом затоплювання робочої зони.

9. В холодну пору року необхідно використовувати повітряно-теплові завіси біля в'їздних воріт, зблоковані з механізмом їх відкриття.

10. Вентиляційній службі цехів здійснювати керування аерацією цехів в залежності від сезону року.

11. Робочі місця з підвищеним рівнем інфрачервоного випромінювання (більше 140 Вт/м²) повинні обладнуватися теплозахисними екранами.

12. Якщо умови праці не можуть бути поліпшені необхідно використовувати раціональні компенсаторні режими праці та відпочинку "захист часом".

13. При неможливості доведення рівня факторів виробничого середовища до нормативних значень необхідно забезпечити застосування засобів колективного та індивідуального захисту.

14. Для працюючих в умовах нагріваючого мікроклімату повинні бути обладнані приміщення з оптимальними мікрокліматичними умовами з метою профілактики перегрівань.

15. необхідно організувати і проводити постійний моніторинг основних показників стану здоров'я працюючих.

Шум та вібрація:

1. Обладнання, машини та механізми повинні бути спроектовані й виготовлені таким чином, щоб ризики, пов'язані з випусканням повітряного шуму були знижені до найнижчого рівня.

2. На діючих робочих ділянках шум можна зменшити, помістивши джерела шуму в укриття.

3. Для забезпечення допустимого шумового та вібраційного навантаження на працівників обладнання використовувати у відповідності до інструкції (керівництві) з експлуатації.

4. У паспортах на машини та обладнання, що генерують підвищені рівні шуму та вібрації, повинні бути вказані їх шумові та вібраційні характеристики.

5. Обов'язкове проведення вхідного та післяремонтного шумового та вібраційного контролю.

6. Виробничі ділянки з підвищеними рівнями шуму повинні бути позначені знаками безпеки;

7. Особи, які працюють в умовах підвищеного шуму та вібрації повинні бути забезпечені засобами індивідуального захисту (віброгасні рукавиці, рукавички, взуття, навушники).

8. При рівні шуму 135 дБ працювати заборонено.

9. З метою обмеження сумарного часу шкідливої дії шуму та вібрації за зміну на організм необхідно розробляти та впроваджувати раціональні режими праці та відпочинку.

10. Додатковими засобами захисту від шуму є кожухи, екрани на машинах, шумоглушники, звукопоглинальні пористі матеріали для облицювання приміщень.

11. Додатковими засобами захисту від вібрації є віброізолятори, які демпфують пристрої, розташовані між джерелом вібрації й оператором, віброгасні каретки, рукоятки різних конструкцій, віброзахисні пристрої, еластичні підкладки, підвісні сидіння, облицювання інструменту віброгасними матеріалами (гумою, повстю, еластичною пластмасою та ін.).

Ультразвук, інфразвук:

1. Запобігати контактній передачі ультразвуку через тверді та рідкі середовища, а також його поширення через повітря робочої зони.

2. Все обладнання, яке генерує ультразвук повинно мати технічну документацію де зазначено його ультразвукові характеристики, встановлено допустимі параметри ультразвуку на робочих місцях, загальні вимоги до методів контролю та заходи з керування ризиком.

3. Ультразвукове устаткування повинно бути обладнано екранами або кожухами.

4. Виробничі ділянки де параметри ультразвуку перевищують ГДР повинні бути позначені відповідними сигнальними надписами.

5. Для зменшення ризику впливу ультразвуку на організм необхідно застосовувати дистанційне керування, автоблокування, спеціальні пристрої для завантаження та розвантаження.

6. Для захисту органу слуху використовувати протишуми.

7. Для захисту рук при контакті з рідким або твердим середовищем через яке проходить ультразвук використовувати захисні рукавички.

8. Ослаблення інфразвуку у джерелі утворення або усунення причин його виникнення.

9. Використання звукоізолюючих та звукопоглинаючих матеріалів для блокування розповсюдження інфразвуку.

Освітленість:

1. Спектр джерел світла повинен максимально наближатись до спектру сонячного випромінювання.

2. Рівень освітленості повинен відповідати точності і складності роботи, яка виконується.

3. Рівномірність розподілу світла повинна передбачати усунення різкої відмінності між яскравостями, як на робочий поверхні, так і в навколишньому просторі

4. Повинен бути забезпечений захист очей працівників від сліпучого впливу джерела світла, а також сталість освітленості робочих поверхонь і усунення змін світлового потоку, зумовлених коливаннями напруги мережі і пульсацією світлового потоку.

5. Освітлювальна установка не повинна створювати додаткові шкідливості.

6. Системи освітлення не повинні спотворювати сприйняття працівниками кольорів і відтінків.

Атмосферний тиск:

1. Максимальний тиск під час виконання кесоних робіт не повинен перевищувати 395,07 кПа (3,9 атм.).

2. Тривалість робочого часу та періоду декомпресії знаходиться в прямій залежності від рівня атмосферного тиску.

3. Використання спеціальних технічних засобів для підтримання нормального тиску повітря, що вдихається під час виконання робіт зі зниженим тиском атмосферного повітря.

Іонізуюче випромінювання:

1. Час перебування персоналу в зоні іонізуючого випромінювання залежить від потужності дози або дози опромінення.

2. Екранування джерел випромінювання проводити в залежності від виду випромінювання.

3. При роботі з відкритими джерелами іонізації використовувати засоби індивідуального захисту.

4. Збирання, видалення та знешкодження твердих і рідких радіоактивних відходів здійснюється згідно чинного законодавства.

Неіонізуюче випромінювання:

1. Захист виконується з урахуванням характеру джерела, місцезнаходження та кількості його джерел, характеру та ступеня шкідливості супутніх факторів.

2. Оптимальне взаєморозташування обладнання, що генерує або використовує неіонізуюче випромінювання.

3. Позначення зон з високою напруженістю неіонізуючих випромінювань.

4. Раціональний режим праці та відпочинку.

5. Механізація та автоматизація виробничих процесів, застосування маніпуляторів та дистанційного керування.

6. Екранування всіх джерел випромінювання та обладнання вентиляції.

7. Використання засобів індивідуального захисту.

Висновки. 1. Основним напрямком державної політики в сфері медицини праці повинна бути розробка та затвердження на державному рівні сучасного алгоритму продуктивної взаємодії між провідними ланками структур медицини праці з метою збереження та укріплення професійного здоров'я, відновлення провідної ролі профілактичної медицини.

2. Фактори виробничого середовища та трудового процесу є провідними у ризику розвитку професійної та професійнообумовленої патології та потребують своєчасних, обґрунтованих та регулярних заходів з оцінки та керування.

3. На сьогодні в українському законодавстві відсутні нормативні документи з оцінки та керування професійним ризиком. Тому, нами запропоновано сучасну ефективну модель моніторингу, оцінки та керування професійним ризиком, яка повинна стати основою управління системою збереження життя і здоров'я працівників в процесі трудової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кузьмин С.В., Гурвич В.Б., Диконская О.В., Малых О.Л., Ярушин С.В. Методология оценки и управления риском для здоровья населения в системе законодательного регулирования санитарно-эпидемиологического благополучия населения. *Медицина труда и промышленная экология*. Москва, 2016. № 1. С. 4-8.
2. Горбанев С.А., Элиович И.Г., Панкина Е.Н. Региональная модель интегрирования производственного контроля условий труда в систему социально-гигиенического мониторинга. *Медицина труда и промышленная экология*. Москва, 2016. № 6. С. 29-32.
3. Базарова Е.Л., Рослий О.Ф., Тартаковская Л.Я., Рослая Н.А., Плотко Э.Г., Федорук А.А., Ошеров И.С., Порфирьева О.В. Совершенствование методологии оценки индивидуального профессионального риска. *Медицина труда и промышленная экология*. Москва, 2016. № 10. С. 5-9.
4. Грузева Т.С. Інноваційна сутність та стратегічний і практичний потенціал нової європейської політики «ЗДОРОВ'Я – 2020». *Вісник проблем біології і медицини*. Полтава, 2014. Вип.3, Том 1 (110). С. 25-33.
5. Слабкий Г.А., Пархоменко Г.Я., Астахова Н.Ю. Здоровье 2020 – новая европейская политика и стратегия в интересах здоровья населения. *Вісник проблем біології і медицини*. Полтава, 2014. Вип.3, Том 1 (110). С. 16-20.
6. Муртонен Мерви. Оценка рисков на рабочем месте : практ. пос. Вып. 1., Тех. исслед. центр Финляндии ; МОТ. Тампере, 2008. 64 с.
7. Occupational Medicine Forum. What is Risk Assessment in Occupational Health? *Journal of Occupational and Environmental Medicine*. 2014 v.56, Issue 6, p. 44–45.

АНТИБАКТЕРІАЛЬНА ТЕРАПІЯ У ХВОРИХ НА ПІОПНЕВМОТОРАКС

Лопатенко Дмитро Едуардович

*Харківський національний медичний університет
Україна*

Резюме: В нашій роботі вивчений етіологічний фактор піопневмотораксу. Виявлено характерний склад флори плевральної порожнини, також встановлено чутливість даних збудників до антибактеріальних препаратів і розроблено схеми терапії антибактеріальними засобами у хворих на піопневмоторакс.

Ключові слова: піопневмоторакс (ППТ), штами мікроорганізмів, антибіотикотерапія.

Проблема лікування хворих на піопневмоторакс (ППТ) залишається дуже актуальною проблемою в торакальній хірургії [2, 9]. Кількість важких форм запальних захворювань легень і плеври, що супроводжуються септичними ускладненнями постійно зростає [1, 5]. Хворі на ППТ є постійним джерелом внутрішньої лікарняної інфекції та блокують на тривалий час значну кількість стаціонарних ліжок [7]. За даними різних авторів [6, 8] відсоток переходу гострої емпієми в хронічну становить від 10% до 50%.

Таким чином, лікування ППТ є надзвичайно актуальною до теперішнього часу не вирішеною проблемою в хірургії.

У нашому дослідженні ми визначали видовий склад мікрофлори при ППТ, а також її чутливість до антибактеріальних засобів. Спектр збудників багато в чому залежить від первинного вогнища інфекції і є специфічним для кожного клінічного центру. Однак, мікробіологічний аналіз у цілому дозволяє говорити про загальні тенденції в розподілі збудників ППТ у регіоні.

Під час дослідження обстежено 159 пацієнтів обох статей з ППТ, які перебували на стаціонарному лікуванні в відділенні торакальної хірургії ДУ «ІЗНХ ім.В.Т.Зайцева НАМНУ» м Харкова з 2000 по 2018 р.р. У дослідженні взяли участь пацієнти, у яких на час госпіталізації були виключені специфічні причини ППТ (туберкульоз, рак та ін.).

Матеріалом для бактеріологічних досліджень був плевральний ексудат, отриманий з плевральної порожнини на першу добу надходження хворого до стаціонару пункційним методом. Проводилася корекція антимікробної терапії залежно від результатів чутливості мікрофлори до антибактеріальних препаратів. Посіви інкубували протягом 18-20 годин при температурі 37 ° С. Культури мікроорганізмів засівали на чашку Петрі з кров'яним і жовточно-сольовим агаром, після чого інкубували 18-20 годин. При тій самій температурі. Для виділення патогенних грибів використовували середовище Сабуро. Ідентифікацію виділених чистих культур бактерій проводили за загальноприйнятими методами. Визначення чутливості до антибактеріальних препаратів вироблялося диско-дифузійним методом згідно з наказом № 167 МОЗ України від 5.04.2007.

При культивуванні мікроорганізмів вдалося виявити збудників гнійного запалення в 152 (95,6 %) осіб з I групи, з них у 59 (37,1 %) виділено два й більше мікроорганізмів в асоціаціях (рис. 1).

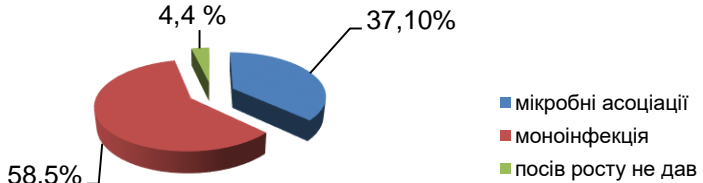


Рис. 1. Результати мікробіологічного дослідження плеврального ексудату у хворих I групи

В аналізі плевральної рідини переважали грампозитивні бактерії, серед яких найбільш часто висівали: *Staphylococcus epidermidis*, *Streptococcus pneumoniae*, *Staphylococcus aureus*. Дані щодо грампозитивних збудників ППТ подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Склад грампозитивної флори плевральної рідини у хворих на ППТ

Мікроорганізми	Кількість пацієнтів	
	n	%
<i>Streptococcus pneumoniae</i>	45	28,3 %
<i>Staphylococcus aureus</i>	44	27,7 %
<i>Staphylococcus epidermidis</i>	43	26,5 %

Друге місце за частотою посідали грамнегативні мікроорганізми (таблиця 2), серед яких переважає *Pseudomonada aeruginosa*, рідше *Escherichia Coli*, *Enterobacter spp.* та ін.

Таблиця 2

Склад грамнегативної флори плевральної рідини у хворих на ППТ

Мікроорганізми	Кількість пацієнтів	
	n	%
<i>Pseudomonada aeruginosa</i>	54	34,0 %
<i>Escherichia Coli</i>	28	17,7 %
<i>Enterobacter spp.</i>	28	17,7 %

У частини обстежених хворих виявлено патогенні гриби роду *Candida*, що, мабуть, пов'язано із широким і не завжди коректним використанням антибактеріальних засобів. Патогенні гриби зустрічалися в 15 (9,4 %) хворих.

Співвідношення частоти виявлення різних груп мікроорганізмів в плевральному пунктаті у хворих на ППТ надано на рис. 2.

У нашому дослідженні при визначенні чутливості мікроорганізмів до антибактеріальних препаратів з'ясовано: *Streptococcus pneumoniae*,

Staphylococcus epidermidis, *Staphylococcus aureus*, *Pseudomonada aeruginosa* виявили найбільшу чутливість до фторхінолонів 4-го покоління, комбінованих В-лактамів, карбапенемів та цефалоспориної 4-го покоління.

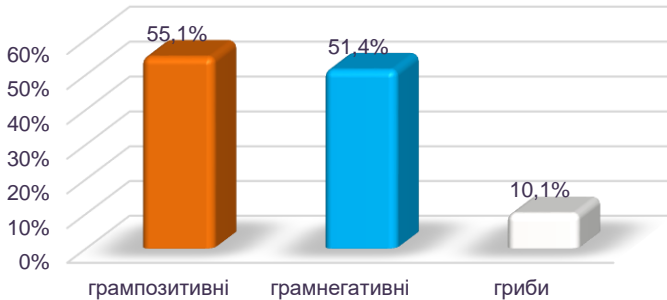


Рис. 2. Співвідношення збудників у хворих на ППТ.

На підставі отриманих нами даних бактеріологічного дослідження запропоновано схеми антибактеріальної терапії у хворих на ППТ до отримання даних бактеріологічного обстеження:

А. Стартова терапія: парентерально цефалоспорин 4 покоління + фторхінолон 4-го покоління + котримоксазол.

В. Схема резерву: інгібітор-захищений цефалоспорин або інгібітор-захищений пеніцилін + карбапенеми + амфотерицин-В.

Список використаних джерел:

1. Гнойные заболевания лёгких и плевры : монография / Авдосьев В.В., Григорян Г.О., Зайцева С.И. и др.; под ред. проф. В.В. Бойко и проф. А.К. Флорикяна. Х. : Прапор, 2007. 576с.
2. Левин А.В. Щадящая коллапсохирургия. Барнаул : Издательство Алтайского гос. мед. ун-та, 2000. 193с.
3. Малоинвазивная хирургия эмпиемы плевры / В.Н. Перепилицин, А.С. Нагаев, Н.А. Огородников. Эндоскопическая хирургия, 2001. № 3. С. 63-66.
4. Неоперационный метод закрытия бронхиальных свищей: тез. Доклады по болезням органов дыхания за научн. редактор О.Н. Ананко. М. : Медгиз, 2002. 436с.
5. Сэнфорд Дж. Антимикробная терапия: Сэнфорд Дж., Гилберт Д., Гербердинг Дж.; пер. с английского О.В. Ефременко. Москва : Практика, 1996. 219с.
6. Торакальная хирургия: Монография / Зимонин П.Е., Левин А.В., Ясногородский О.О. и др.; под ред. проф. Л.Н. Бисенкова. С.Пт. : Медгиз, 2004. 1920 [5] с.
7. Хирургия поздних осложнений и последствий травмы груди /Черкасов В.А., Копытов В.Ф., Брунс В.А. М. : Медгиз, 2004. 288с.

8. Эмпиема плевры. Консервативная терапия, экстракорпоральные методы детоксикации, эндоскопические методы. / Цеймах Е.А., Левин А.В., Зимонин П.Е., Самуйленков А.М. М. : Медгиз, 2009. 311 [2]с.
9. Эндоскопические методы лечения эмпиемы плевры и пиопневмоторакса. / М.А. Потапенко, П.П. Шипулин, С.В. Заремба и др. *Грудная и сердечнососудистая хирургия*. 1995. № 1. С. 56–60.

ВИБІР ПРОТИГРИБКОВИХ ПРЕПАРАТІВ ПРИ ЛІКУВАННІ КАНДИДОЗНИХ УРАЖЕНЬ СЛИЗОВОЇ ОБОЛОНКИ ПОРОЖНИНИ РОТА У ДІТЕЙ З ГОСТРИМИ ФОРМАМИ ЛЕЙКЕМІЙ

Науково-дослідна група:
Легенчук Оксана Володимирівна
Мозгова Олена Миколаївна
Восвода Олена Олександрівна

Науковий керівник: д-р. мед. наук, професор Савичук О.В.
Національний медичний університет імені О.О.Богомольця
Україна

В останні роки відмічають значне зростання грибкових уражень слизової оболонки порожнини рота /25% – 54%/ серед хворих дітей на гострі лейкемії. [1,2]. У дітей з гострими лейкеміями спостерігається розвиток не тільки поверхневих мікозів, але й глибоких форм ураження [3]. Переходу цих умовно-патогенних грибів у патогенні у хворих лейкеміями сприяють, насамперед, зміни імунної реактивності організму, порушення факторів гуморального та клітинного імунітету [4,5]. Антибіотики, високодозна хіміотерапія індукують колонізацію та сприяють збільшенню вмісту грибів на слизовій оболонці порожнини рота.

Метою роботи є визначення чутливості різних видів грибів роду «Candida» та «Aspergillus» до деяких протигрибкових препаратів у дітей з гострими формами лейкемії, та виявлення серед них найбільш ефективних для лікування кандидозу.

Об'єкт і методи дослідження. Нами було клінічно обстежено 19 дітей, віком від 3 до 18-ти років з гострими формами лейкемії, які знаходились на лікуванні у відділенні дитячої гематології Київського обласного онкологічного диспансеру, Київській міській дитячій лікарні «ОХМАТДИТ» та у відділенні дитячої гематології Радіаційного центру м. Києва. Під час обстеження діти знаходились на різних етапах лікування, у яких було діагностовано кандидоз слизової оболонки порожнини рота. Діагноз був підтверджений як клінічними, так і лабораторними методами дослідження. Контрольну групу складала 15 дітей у віці від 3 до 18-ти років, з гострими формами лейкемії. З метою визначення чутливості дріжджоподібних грибів та грибів роду «Aspergillus» у виділених хворих на гострі лейкемії до протигрибкових засобів

використовували систему Fungitest® («SanofiDiagnosticsPasteur», Франція). Визначення чутливості проводилось у відношенні основних груп протигрибкових лікарських засобів – полієнових (амфотерицин В, 5-флюороцитозин, ністатин) та азольних антимікотиків (флюконазол, клотримазол, міконазол, еконазол, кетоконазол).

Результати дослідження. За даними наших досліджень, у 86% дітей з гострими формами лейкемії діагностовано кандидоз різного ступеню тяжкості. При аналізі історій хвороб у даного контингенту дітей нами було виявлено, що в процесі лікування лікарями – гематологами призначались протигрибкові препарати – флюконазол, ністатин, амфотерицин, фунгізон. При опитуванні ми виявили, що 7-ми дітям був призначений флюконазол по 1 табл. 3 рази на день після їжі, амфотерицин-В приймали 6 дітей та ністатин – 3 дитини, 1 дитина приймала 5-флюороцитозин. Дві дитини не приймали протигрибкові препарати (знаходились на етапі ремісії). Вони не мали вираженої клінічної картини кандидозу, але при мікробіологічному методі дослідження у них були виявлені гриби *Candida albicans* – 1500 колоній утворюючих одиниць (КУО), *Candida tropicalis*- 4000 КУО на один тампон. При вивченні чутливості штамів грибів до препарату флюконазол було визначено, що із 7-ми дітей, що приймали цей препарат, у чотирьох хворих штамів грибів були чутливі до нього, а у трьох – не чутливі. При призначенні амфотерицину – В із 6 – ти дітей тільки у однієї дитини штамів грибів були чутливі до дії цього препарату, а у 5-ти хворих – не чутливі. При визначенні чутливості штамів грибів до ністатину із 3-х дітей, яким він призначався, штамів грибів були чутливі у двох із них. У одній дитини, яка приймала 5-флюороцитозин, штамів грибів були не чутливі до цього препарату. У одній дитини, яка не приймала протигрибкові препарати, штамів грибів були чутливі до флюконазолу, ністатину, клотримазолу, амфотерицину В, кетоконазолу та міконазолу, а не чутливі до 5-флюороцитозину, еконазолу. У другій дитини чутливі до флюконазолу, ністатину, амфотерицину В, кетоконазолу та міконазолу, 5-флюороцитозину, не чутливі до еконазолу та клотримазолу. При аналізі результатів чутливості штамів грибів до протигрибкових препаратів ми визначили, що із 19 хворих дітей штамів грибів були чутливі до флюконазолу у 12 дітей, 5 - флюороцитозину-16, ністатину-8, еконазолу-9, клотримазолу – 10, амфотерицину -11, кетоконазолу-19 і міконазолу у 16 дітей.

Висновки. Таким чином, ми вважаємо обов'язковим визначення чутливості виділених штамів грибів до протигрибкових препаратів, що є важливим при проведенні профілактики та лікування кандидозу у даного контингенту дітей. Найбільш доцільним, на наш погляд є призначення кетоконазолу, міконазолу, 5-флюороцитозину, амфотерицину. Найменша чутливість була виявлена до клотримазолу, еконазолу та ністатину.

Список використаних джерел:

1. Павлова М.П.. Лейкозы у детей. (Клинико-радиологические исследования). *Высшая школа*, 2012.

2. Казначеев К.С. Мукозиты ротовой полости у детей с острым лейкозом. *Вопросы детской диетологии*, 2012 №1. Издательство «Династия» (Москва) ТОМ:10 С.69-72.
3. Борис С.П., Попруженко Т.В. Морейко Ю.Е., Гущина Л.М. Оральный мукозит у детей при лечении острого лимфобластного лейкоза методом трансплантации гемопоэтических стволовых клеток. *Мед.журн.*- 2013.- №3.-С.55-55.
4. Борис С.П., Попруженко Т.В., Красько О.В. Факторы риска развития химиотерапевтического мукозита у детей и подростков, связанные с особенностями организма пациентов и основного заболевания. *Современная стоматология*. 2016.№4.С.66-70.
5. Попруженко, Т.В., Борис С.П., Красько О.В. Попруженко Т.В. Факторы иммунитета в патогенезе химиотерапевтического орального мукозита у детей. *Медицина*.2017.№1.С.47-49.

ВПЛИВ МАКСИМАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ КИСНЮ НА РИЗИК РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ДИСФОНІЙ У ВЧИТЕЛІВ

Савушина Ілона Володимирівна

Науковий керівник: д-р. мед. наук, с.н.с. Ковальчук Т.А.

ДУ «Український науково-дослідний інститут промислової медицини»

Україна

Вступ. Люди з проблемами голосу перебувають у працездатному віці (20–60 років), тому відновлення голосу має для них велике соціальне значення [1, 2].

Вчителі, як професійна група, відрізняються вкрай низькими показниками фізичного, соціального та психічного здоров'я, які знижуються пропорційно збільшенню стажу роботи у школі [3, 4].

Погіршення функціонального стану здоров'я вчителів в динаміці робочого дня зумовлене нераціонально організованим та напруженим трудовим процесом, що характеризується поступовим накопиченням ознак втоми [5].

Нормальна голосова і мовна функції можливі лише на основі правильного дихання. При функціональних порушеннях голосу у переважній більшості зовнішнє дихання змінюється як у спокої, так і при фонації [6].

Проблема відновлення голосу у хворих з запальними захворюваннями гортані є одною з найбільш складних та актуальних [7].

Мета досліджень – встановити залежність між показником максимального споживання кисню та ризиком розвитку функціональних дисфоній у вчителів.

Матеріали та методи. З метою визначення максимального споживання кисню (МСК) було використано непрямий метод визначення – метод анкетного опитування (безнавантажувальний метод), який заснований на

оцінці рухової активності, отриманої зі стандартного анкетного опитувальника. До основної групи були віднесені 93 педагога трьох ліцеїв міста Кривого Рогу у віці від 30 до 60 років, з найбільш представленою віковою групою 41–50 років.

Оцінку VO_{2max} , виходячи з показників рухової активності виконано за стандартною методикою [8].

Виходячи з рейтингу рухової активності, віку обстежуваного та індексу BMI непряме визначення МСК здійснювалось за стандартною формулою ($VO_{2max}=56,353+1,921$ (рейтинг рухової активності) – $0,381$ (вік)– $0,754$ (BMI)).

Похибка при масових дослідженнях є допустимою.

Результати дослідження та їх обговорення. Для дослідження здоров'я учителів була застосована стандартна анкета (додаток анкета) в якій акцентовано увагу на ознаках зміни голосо-мовного апарату (незалежно від простудних захворювань). Дані скарги є найбільш розповсюдженими та використовуються під час обстеження фоніатричних хворих інститутом отоларингології ім. проф. О. С. Коломийченка Академії медичних наук України.

В результаті анкетування встановлено, що (табл. 1) скарги можуть виникати постійно (ск +), періодично (ск+-) або скарги відсутні (ск -).

В результаті анкетування педагогів встановлено, що 68 % опитаних відмічали порушення стану здоров'я. Основні скарги представлені суб'єктивними змінами глосо-мовного апарату (незалежно від простудних захворювань). Так сухість та першіння у горлі відмічає у себе 81,8 % респондентів, а бажання відкашлятися «прочистити горло» та сухий кашель, без виділення мокротиння мало місце у 63,6 %. Охриплість голосу спостерігалась у 54,5 % осіб, які були залучені до анкетування. Часті й довготривалі втрати голосу відмічали у себе 36,4 % педагогів. Відчуття кому та швидку стомлюваність голосу мали 18,9 % опитаних. На відсутність звучного голосу, короткочасна втрата голосу, садіння, лоскотання, печія в горлі, короткочасна втрата голосу, глухота голосу, кашель з в'язким мокротинням та кашель зранку скаржились 9,1 % респондентів.

Таблиця 1

Скарги на зміни голосомовного апарату (незалежно від простудних захворювань) у педагогів

№ п/п	Показник, що досліджувався	%
1	Сухість, першіння у горлі	81,8
2	Бажання відкашлятися «прочистити горло»	63,6
3	Кашель сухий, без мокротиння	63,6
4	Охриплість голосу	54,5
5	Часті й довготривалі втрати голосу	36,4
6	Відчуття кому	18,9
7	Швидка стомлюваність голосу	18,9
8	Відсутність звучного голосу	9,1
9	Садіння, лоскотання, печія в горлі	9,1
10	Короткочасна втрата голосу	9,1
11	Глухота голосу	9,1
12	Кашель з в'язким мокротинням	9,1
13	Кашель зранку	9,1

Крім того, окремо були виділені скарги психосоматичного походження пов'язані з патологією шлунково-кишкового тракту. Оскільки у групу дослідження були залучені практично здорові особи, то з метою донозологічної діагностики, скарги є найбільш чутливим інструментом (табл. 2).

Таблиця 2

Скарги на патологію шлунково-кишкового тракту у працівників голосомовних професій

Вид скарг	Стаж голосового навантаження, роки						
	5–9	10–14	15–19	20–24	25–29	30–34	35 і більше
На ШКТ	33,6±11,6	48±35,0	42,7±7,6	29,0±9,0	29,0±7,6	56,6±12,6	33,4±15
Ризик розвитку професійного ларингіту	0,0006	0,001	0,0039	0,004	0,0016	0,0019	0,0002

Статистична різниця між скаргами на патологію ШКТ та ризиком розвитку професійного ларингіту недостовірна, що вимагало проведення аналізу динаміки тенденції зазначених скарг. В результаті чого встановлено, що локальний максимум значень припадає на 10 і 30 років стажу і передре такому для професійної захворюваності.

Таким чином, у працівників голосомовних професій, які проходили анкетування мають місце суб'єктивні ознаки дисфункції голосового апарату, що можуть пояснюватись стресами, загальною перевтомою, палінням, підвищеним голосовим навантаженням при неправильній техніці мови та впливом умов праці. Крім того доведено роль патології шлунково-кишкового тракту в формуванні порушень голосової функції працівників голосомовних професій.

Серед інших чинників, що негативно впливають на порушення голосової функції, потрібно виділити часті простудні захворювання. Вчителі, як правило, часто виходять на роботу недолікованими, в деяких ситуаціях не беруть лікарняного листа навіть при виражених симптомах гострого респіраторного захворювання. Було проведено аналіз зв'язку між частотою перенесених захворювань і ризиком розвитку патологічного стану (табл.3).

Таблиця 3

Вплив захворюваності гострими респіраторними вірусними інфекціями на функціональні порушення голосових складок вчителя

Кількість захворювань на рік	Відношення шансів			
	Відношення шансів	Критерій Хі-квадрат	значущість	Сила зв'язку *
1	2	3	4	5
	Втома голосових складок			
Один раз	2,29±0,20	15,3	p<0,001	Слабка
Двічі	5,4±0,2	45,9	p<0,001	Середня
Більше ніж двічі	5,9±0,2	61,3	p<0,001	Відносно сильна
	Тимчасова втрата голосу , зміна його тембру			
Один раз	1,6±0,2	5,4	p<0,021	Слабка
Двічі	2,4±0,2	14,9	p<0,001	Середня

В результаті аналізу встановлено, що при стажі голосового навантаження більшому за 10 років МСК в середньому нижчий за вікову норму і, що важливіше, нижчий за безпечний рівень. Аналіз ризику показав, що шанс патологічних змін в голосових зв'язках при МСК $26,7 \pm 1,9$ дорівнює 25 %, при МСК $20,0 \pm 4,0$ – 75 %, а при МСК меншому за 20,0 мл/хв./кг – 80 %. Таким чином, чим менше МСК, тим більше вірогідність розвитку патології голосових зв'язок. Має місце пряма залежність між вірогідністю пошкодження голосових зв'язок в залежності від тривалості голосового навантаження та різних рівнів МСК (табл. 5).

Таблиця 5

Відношення шансів пошкодити голосові складки від тривалого голосового навантаження при різних значеннях МСК

МСК, мл/хв./кг	Відношення шансів			
	Відношення шансів	Критерій Хі-квадрат	значущість	Сила зв'язку *
29–23	$1,5 \pm 0,3$	0,9	$p < 0,33$	несуттєва
22–18	$4,5 \pm 0,2$	17,1	$p < 0,001$	середня
Менше 18	$4,8 \pm 0,2$	16,6	$p < 0,001$	середня

При аналізі відношення шансів пошкодити голосові складки в залежності від тривалості голосового навантаження та при різних значеннях МСК встановлено, що із зниженням рівня МСК шанси функціональних дисфоній достовірно збільшуються і зв'язок цих порушень з МСК підсилюється. Зниження МСК на одну метаболічну одиницю (1 МЕТ) збільшує ризик функціональних порушень голосових зв'язок майже в 3 рази (за одну метаболічну одиницю (1 МЕТ) прийнято брати середній рівень споживання кисню у стані спокою, рівний 3,5 мл O_2 /хв на 1 кг ваги).

Коефіцієнт кореляції між МСК і кількістю осіб зі зміненими голосовими зв'язками складає – 0,93 ($p < 0,05$), що вказує на суттєвий вклад рівня МСК на рівень патології голосових зв'язок.

Висновки.

1. В результаті анкетування педагогів встановлено, що 68 % опитаних відмічають порушення стану здоров'я, а саме: сухість та першіння у горлі (81,8 %), бажання відкашлятися «прочистити горло» та сухой кашель, без виділення мокротиння (63,6 %), охриплість голосу (54,5 %), часті й довготривалі втрати голосу (36,4 %), відчуття кому та швидка стомлюваність голосу (18,9 %). Дані скарги говорить про наявність суб'єктивних ознак дисфункції голосового апарату, яка може пояснюватись стресами, загальною перевтомою, палінням, підвищеним голосовим навантаженням при неправильній техніці мови та шкідливим впливом умов праці.

2. Аналіз ризику показав, що шанс патологічних змін в голосових зв'язках при максимальному споживанні кисню (МСК) $26,7 \pm 1,9$ дорівнює 25 %, при МСК $20,0 \pm 4,0$ – 75 %, а при МСК меншому за 20,0 мл/хв./кг – 80 %. Таким чином, чим менше МСК, тим більше вірогідність розвитку патології голосових зв'язок, що говорить про пряму залежність між вірогідністю пошкодження голосових зв'язок в залежності від тривалості голосового навантаження та різним рівнем МСК.

3. Зі зниженням рівня МСК шанси функціональних дисфоній достовірно збільшуються і зв'язок цих порушень з МСК підсилюється. Зниження МСК на одну метаболічну одиницю (1 МЕТ) збільшує ризик функціональних порушень голосових зв'язок майже в 3 рази. Коефіцієнт кореляції між МСК і кількістю осіб зі зміненими голосовими зв'язками складає – 0,93 ($p \leq 0,05$), що вказує на суттєвий вклад рівня МСК на рівень патології голосових зв'язок.

Список використаних джерел:

1. Отич О. Естетичні чинники педагогічної взаємодії. *Рідна школа*. 2014. № 1-2 (січень–лютий). С. 17-21.
2. Гудкова Т.В. Гигиеническая оценка педагогической деятельности. *Новые задачи современной медицины* : II междунар. науч. конф., г. Санкт-Петербург, май 2013 р. СПб, 2013. С. 67-69.
3. Соченко Ю.А. Представления учителей о проблемах здоровья и здоровьесберегающей деятельности. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2013. № 3. С. 115-118.
4. Онищенко Г.Г. Состояние условий труда и профессиональной заболеваемости работников Российской Федерации. *Гигиена и санитария*. Москва, 2009. № 1. С. 29-33.
5. Латіна Г.О. Оцінка напруженості трудового процесу вчителя загальноосвітнього навчального закладу. *Український журнал з проблем медицини праці*. Київ, 2006. № 4 (8). С. 35-40.
6. Ляпидевский С.С. Очерки по патологии речи и голоса. Московский гос. пед. институт им. В. И. Ленина. Выпуск 3. «Просвещение». Москва, 1967. 235 с.
7. Вицюк А.А., Профессиональные болезни педагогов. *Мир медицины и биологии*. 2017. №2 (60). С. 200-203.
8. Шляпников Д.М., Шур П.З., Костарев В.Г., Алексеев В.Б., Власова Е.М., Ухабов В.М. Формирование групп риска болезней системы кровообращения среди работников, занятых на подземных горных работах. *Медицина труда и промышленная экология*. Москва, 2015. №12. С. 6-9.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ДІАГНОСТИКИ ТРОМБОЕМБОЛІЇ ЛЕГЕНЕВОЇ АРТЕРІЇ

Стоян Анна Олегівна
канд. мед. наук Піонова Олена Миколаївна
*Харківський національний медичний університет
Україна*

Актуальність теми. Оцінка артеріальних та венозних тромбоемболічних станів припадає на кожну четверту смерть у всьому світі із основних причин загальної смертності. Тромбоемболія легеневої артерії (ТЕЛА) є одним з найпоширеніших ускладнень різних захворювань серцево-судинної та легеневої систем, яке нерідко стає безпосередньою причиною смертельного результату. Ризик ТЕЛА значно зростає в осіб, які перебувають на стаціонарному лікуванні. Кожен десятий хворий гине в протягом першої години після появи симптомів ТЕЛА, і в більшості летальних випадків діагноз залишається клінічно нерозпізнаним. Так як у пацієнтів старше 40 років є підвищений ризик порівняно з молодшими пацієнтами, ризик приблизно подвоюється з кожним наступним десятиліттям.

Мета. Вивчення теоретичних аспектів загальних принципів формування та діагностики тромбоемболії легеневої артерії.

Виклад матеріалу. Як правило, ТЕЛА є наслідком тромбозу глибоких вен (ТГВ). За оцінками на підставі епідеміологічного моделі, понад 317 000 смертей були пов'язані з ТЕЛА в шести країнах Європейського Союзу (загальна чисельність населення - 454,4 млн.). 34% цих випадків представляли раптову смерть та 59% були смертельними наслідками, такі залишалися недіагностованими протягом життя; тільки у 7% пацієнтів, які померли раніше, було правильно діагностовано перед смертю. Ризик рецидиву та смерті від ТЕЛА в 3 рази вище, ніж ризик розвитку первинної ТЕЛА у хворих з ТГВ. Зазвичай ТЕЛА виникає через 5 днів після ТГВ. ТЕЛА вважається "провокованою" за наявності тимчасового або зворотнього фактору ризику (наприклад, хірургічного втручання, травми, іммобілізації, вагітності, використання оральних контрацептивів або гормональної замісної терапії). Рівні D-димеру підвищуються в плазмі в присутності гострого тромбозу через одночасну активацію коагуляції і фібрinolізу. Негативне прогностичне значення тестування D-димеру є високим. Так у відділенні невідкладної допомоги негативний ІФА D-димер у поєднанні з клінічною ймовірністю може виключити хворобу без подальшого тестування приблизно у 30% пацієнтів з підозрою на ТЕЛА. Фактори ризику венозної тромбоемболії поділяються на дві групи: пов'язані з пацієнтом і зовнішні. Залежно від ймовірності розвитку ТЕЛА при наявності того чи іншого розподіляючого фактору їх ділять на три групи: високого, помірного та низького ризику [1, с. 9.].

Ці фактори асоційовані з безпосередніми причинами утворення венозного тромбу: гіперкоагуляцією, уповільненням течії крові, пошкодженням внутрішньої поверхні судинної стінки. Великі травми, хірургічні втручання,

переломи нижніх кінцівок і заміни суглобів, травми спинного мозку – є сильними провокуєчими факторами. Додатково до визначених факторів ризику, що сприяють ТЕЛА, відносять рак, а саме: гематологічні злоякісні пухлини, рак легень, рак шлунково-кишкового тракту, підшлункової залози. Але найвищим фактором ризику необхідно вважати рак головного мозку. У фертильних жінок оральна контрацепція є найчастішим фактором, що схиляється до ТЕЛА і є основною причиною материнської смертності. Екстракорпоральне запліднення надалі підвищує ризик розвитку ТЕЛА, пов'язаною з вагітністю. У жінок, які отримують після менопаузи замісну гормональну терапію, ризик ТЕЛА широко коливається залежно від використовуваної композиції. Серйозні хронічні захворювання та загальні фактори ризику, такі як куріння сигарет, ожиріння, гіперхолестеринемія, гіпертонія і цукровий діабет вважаються імовірними тригерами [5 с. 121].

Зазвичай непритомність і тахікардія, а також доступні клінічні параметри, пов'язані з раніше існуючими умовами і супутніми захворюваннями пов'язані з несприятливим короткостроковим прогнозом. Наразі реєстр тромбоемболії легеневої артерії розглядає вік 70 років, систолічний артеріальний тиск 90 мм.рт.ст., частоту дихання 20 р/хв, рак, бронхіальну астму, хронічне обструктивне захворювання легень як певні прогностичні фактори. Пацієнти з ТЕЛА мають підвищений ризик подальшого інфаркту міокарда та інсульту. Однак, принаймні частково, це може бути непрямою асоціацією, опосередкованою ефектами ішемічної хвороби серця [3, с. 29].

Можливий діагноз ТЕЛА встановлюється на підставі аналізу скарг хворого і симптомів, специфічність яких в цілому є досить низькою. Раптово виникаюча, ізольована, швидко прогресуюча задишка виникає при емболії проксимальних ділянок легеневої артерії. Нерідко задишка супроводжується болем за грудиною, який може бути обумовлений ішемією міокарда правого шлуночка. Біль у грудній клітці плеврального характеру також є частою клінічною ознакою ТЕЛА. Причиною цього симптому є роздратування плеври, обумовлене емболією дистальних ділянок легеневої артерії та інфаркт легень. Особливістю плеврального болю є посилення його при глибокому диханні і кашлі. Задишка при ТЕЛА зазвичай супроводжується тахікардією понад 100 за хвилину, зниженням артеріального тиску. Рідкісним, але важливим симптомом ТЕЛА є непритомність, що свідчить про подальшу неспроможність повноцінної роботи гемодинаміки. У пацієнтів із раніше існуючою серцевою недостатністю або легеневиими захворюваннями, посилення задишки може бути єдиним симптомом. У найбільш важких випадках проявами розладу гемодинаміки стають артеріальна гіпотензія і шок. У 51% випадків виявляється респіраторний дистрес-синдром і ізольована дихальна недостатність. Першим сигналом є гіпотензія (27%), коагулопатія (12%) або судоми (10%). Порушення коагуляції, починаючи від легкої тромбоцитопенії до відкритої кардіальної нестабільності також можуть бути описані. Передсердні аритмії, найчастіше, фібриляція передсердь, можуть бути пов'язані з гострою ТЕЛА [1, с.5].

Для прогнозування раннього (внутрішньолікарняного або 30-денного) результату у пацієнтів з гострою ТЕЛА, ризику виникнення та клінічних станів

пацієнта статус і супутні захворювання повинні бути взяті до уваги. На стадії клінічної підозри на ТЕЛА, гемодинамічно нестабільні пацієнти з шоком або гіпотонією повинні бути негайно ідентифіковані як пацієнти з високим ризиком. Вони вимагають екстреної діагностики та певного алгоритму обстеження, і, якщо ТЕЛА підтверджується, виникає необхідність первинної фармакологічної (альтернативно хірургічної або інтервенційної) реперфузійної терапії. Пацієнти без шоку або гіпотонії не схильні до високого ризику. Подальша стратифікація ризику здійснюється після того, як діагноз ТЕЛА був підтверджений, так як це може вплинути на терапевтичну стратегію і тривалість госпіталізації. У цих пацієнтів оцінка ризику має бути на основі підтвердженого клінічного прогностичного показника, переважно PESI або sPESI (його спрощена версія) для відмінності між проміжним і низьким ризиком. Близько третини пацієнтів з ТЕЛА мають низький ризик раннього несприятливого результату, як зазначено в PESI класу I або II, або спрощений PESI = 0. З іншого боку, в реєстрах та когортних дослідженнях пацієнтів PESI класу III - V рівень смертності протягом 30 днів досягав 24,5% із спрощеним PESI ≥ 1 до 11%, відповідно, 5 - пацієнтів вважаються групою проміжного ризику. Надалі оцінка ризику повинна бути розглянута з акцентом на статус RV у відповідь на викликане ТЕЛА гостре перевантаження тиском. Пацієнти, які показують ознаки дисфункції RV (за даними ехокардіографії або КТ-ангіографія) мають підвищені рівні біомаркерів серця і повинні бути класифіковані в проміжну категорію високого ризику. З іншого боку, пацієнти, у яких RV нормальні по ехокардіографії або КТ-ангіографії і рівні біомаркерів серця також є нормальними, належать до групи з низьким рівнем ризику. Дані з реєстрів і когортних досліджень показують, що пацієнти в I-II класі PESI або з sPESI 0, але з підвищеними серцевими біомаркерами або ознаками дисфункції в тестах візуалізації, також повинні бути віднесені до категорії проміжного низького ризику [1, с.19].

До електрокардіографічних ознак ТЕЛА відносяться: класична ознака VcGinn-White SI-QIII-TIII, інверсія зубця T у відведеннях V1-V4, зміщення сегмента ST (догори від ізолінії у відведеннях III, aVF, V1-2 і донизу від ізолінії у відведеннях I, II, aVL, V5-6), збільшення амплітуди зубця P у відведеннях II і III (P pulmonale), зміщення перехідної зони вліво, до відведення V5-V6, неповна або повна блокада правої ніжки пучка Гіса, гостро виникаючі надшлуночкові аритмії. Клінічна ймовірність ТЕЛА оцінюється по модифікованій Женевській шкалі та по шкалі Wells. Для оцінки клінічної ймовірності ТЕЛА може використовуватися трирівнева схема (ризик високий, середній і низький) або дворівнева схема [1, с.9].

На сьогоднішній день одною із проблем у попередженні розвитку ТЕЛА є неповноцінна діагностика, що є приводом задля удосконалення сучасних інформативних методів. Вентиляційно-перфузійна скантіграфія легень-загальноприйнятій метод діагностики ТЕЛА. Метод дозволяє провести оцінку вентиляції і перфузії легень на тканинному рівні, тобто з'ясувати вентиляційно-перфузійну відповідність. Для ТЕЛА в уражених сегментах легень характерне поєднання гіперперфузії з нормальною вентиляцією. Зараз однією з найкращих методів діагностики ТЕЛА є ангіографія легень. При

ангіографії легень можуть бути виявлені і менш специфічні ознаки ТЕЛА: розширення легеневої артерії великого і середнього калібру, деформація легеневої малюнка та ін. У наш час для візуалізації судин легень рекомендують застосовувати більш безпечний метод – комп'ютерну томографію (КТ). Однорядкова спіральна КТ, як метод діагностики ТЕЛА має досить високу чутливість і специфічність. Кращим методом діагностики ТЕЛА є багатодетекторна спіральна КТ. КТ-ангіографія є більш інформативним і більш безпечним методом дослідження в порівнянні з ангіопульмонографією. Чутливість цього методу складає 83%, специфічність - 96%. Діагностика переважання правого шлуночка може бути виконана за допомогою ехокардіографії (ЕхоКГ) [1, с.17].

У 90% випадків ТЕЛА розвивається у пацієнтів з ТГВ нижніх кінцівок. Для діагностики застосовується ультразвукове дослідження вен нижніх кінцівок з компресійною пробою (КУЗІ). У випадках проксимального ТГВ нижніх кінцівок чутливість і специфічність цього методу перевищує 90%. В той же час КУЗІ виявляє ТГВ тільки у 30-50% хворих з ТЕЛА. Єдиним дійсним критерієм КУЗІ для ТГВ є неповна стисливість вени, яка вказує на наявність тромбу. У даний час КУЗІ застосовується як допоміжний метод діагностики ТГВ. Основним методом діагностики цього стану є комп'ютерна томографія вен нижніх кінцівок [2, с. 76].

Висновок. Тромбоемболія легеневої артерії є доволі частим невідкладним станом, який супроводжується гострою легеневою недостатністю. Своєчасна діагностика ТЕЛА часто представляє значні труднощі в зв'язку з поліморфізмом клінічної симптоматики, гостротою перебігу, недостатнім використанням сучасних інформативних методів. Рання діагностика ТЕЛА має принципове значення, так як своєчасно розпочата терапія є високоефективною в плані відновлення кровотоку, запобігання рецидивам тромбоутворення і порятунку життя пацієнта.

Список використаних джерел:

1. Konstantinides V., Torbicki A., Agnelli G.. Esc recommendations on diagnostics and patient management with acute embolism system of the pulmonary artery. 2014. 50 с.
2. Wendelboe A.M., Raskob G.E. Global burden of thrombosis. *CircRes*. 2016. 118с.
3. Anderson Jr., Spencer F.A. Risk factors for venous thromboembolism. *Circulation*. 2003. 116с.
4. Gussoni G., Frasson S., La Regina M., DiMicco P., Monreal M. Three-month mortality rate and clinical predictors in patients with venous thromboembolism and cancer. *Findings from the RIETE registry*. 2013. 131 с.
5. Blanco-Molina A., Rota L.L., DiMicco P., Brenner B., Trujillo-Santos J., Ruiz-Gamietea A., Monreal M. Venous thromboembolism during pregnancy, post par tumor during contraceptive use. *Thromb Haemost*. 2010. 311 с.

ЗАХВОРЮВАНІСТЬ НА МОЗКОВІ ІНСУЛЬТИ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2017 РОЦІ

Смірнов Микита Миколайович, Жорник Віталіна Василівна

Науковий керівник: д-р. мед. наук, професор Рогач І.М.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Україна

Вступ. Згідно з даними офіційної статистики Міністерства охорони здоров'я України цереброваскулярні захворювання займають перше місце серед неврологічної патології [1]. В структурі цереброваскулярних захворювань окремої уваги заслуговують мозкові інсульти (МІ), що займають друге місце в світі серед причин смертності згідно з даними ВООЗ [2]. Одним з основних факторів ризику виникнення МІ є наявність артеріальної гіпертензії (АГ) в анамнезі [3].

МІ призводять до смерті або стійких неврологічних дефіцитів, що потребують дороговартісної тривалої реабілітації [4], завдяки чому дана патологія виходить за межі суто медичної проблеми та призводить до значних соціально-економічних наслідків. Тому першочерговими є ефективне управління медичними установами та обґрунтований розподіл наявних ресурсів, що є можливими лише за наявності даних, щодо захворюваності на МІ.

Метою дослідження було вивчення захворюваності на МІ в Закарпатській області в 2017 р. з визначенням питомої ваги МІ з АГ в анамнезі. Для обчислення показників було використано звіти лікувально-профілактичних закладів та головного управління статистики Закарпатської області. Статистична обробка матеріалів дослідження проведена з використанням методів біостатистичного аналізу, реалізованих в пакетах програм Excel 2016 (Microsoft, Redmond, US).

Результати. У зв'язку з тим, що інсульти відносяться до групи гострих станів, і загальна захворюваність є первинною, ми вирішили не зазначати її тип. Отримані результати наведено в рис. 1.

Загалом по області в 2017 р. захворюваність на всі форми інсультів становила 217,6 на 100 тис. нас. Найбільших значень вона набувала в м. Ужгород (278,1 на 100 тис. нас.), Виноградівському (270 на 100 тис. нас.) та Мукачівському (250,1 на 100 тис. нас.) районах, а найменших у Перечинському (116 на 100 тис. нас.), Ужгородському (159,2 на 100 тис. нас.) і Воловецькому (177,7 на 100 тис. нас.).

В свою чергу захворюваність на МІ з АГ в анамнезі загалом по області становила 122,6 на 100 тис. нас. Найвищі значення показника мали місце в Мукачівському (232,5 на 100 тис. нас.) районі, м. Ужгород (213,2 на 100 тис. нас.) і Берегівському районі (163,6 на 100 тис. нас.). Найменша кількість зареєстрованих випадків була в Хустському (36,9 на 100 тис. нас.), Перечинському (37,6 на 100 тис. нас.) і Виноградівському (42,1 на 100 тис. нас.) районах.

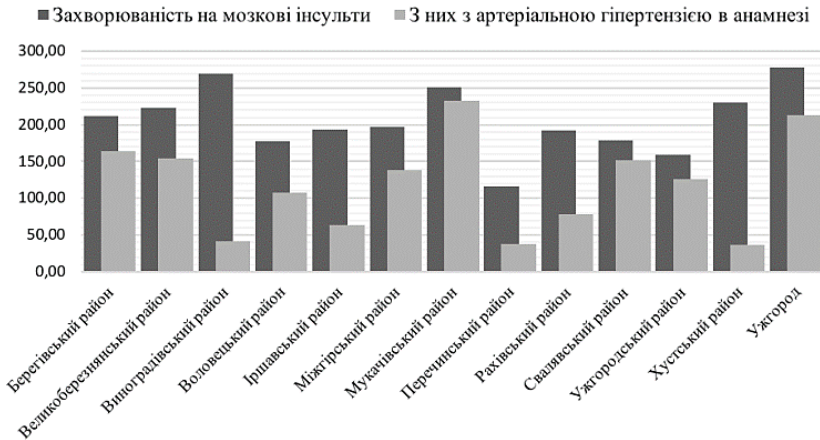


Рис. 1. Захворюваність на мозкові інсульти в Закарпатській області в 2017 р., на 100 тис. нас. Okремо виділено випадки з артеріальною гіпертензією в анамнезі.

Дані сформовано авторами.

Питома вага захворюваності на МІ з АГ в анамнезі становила 56,4% серед всіх зареєстрованих випадків МІ у Закарпатській області в 2017 р. У розрізі районів даний показник мав різні значення від 15,6% у Виноградівському районі до 92,74% у Мукачівському.

Висновки. У Закарпатській області в 2017 р. показник захворюваності на МІ та питома вага МІ з АГ серед їх загальної кількості зазнали значних коливань в розрізі районів. Отримані дані можуть бути використані для більш ефективного планування профілактичних заходів на місцях.

Список використаних джерел:

1. Показники здоров'я населення та використання ресурсів охорони здоров'я в Україні за 2017 рік. URL: http://medstat.gov.ua/im/upload/ZAG_DOV_2017.zip (дата звернення: 24.02.2019).
2. The top 10 causes of death. URL: <https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death> (date of access: 24.02.2019)
3. Артериальная гипертония с угрозой развития мозгового инсульта: клинические особенности, суточные профили артериального давления и терапия антагонистами рецепторов ангиотензина II / В.Б. Симоненко и др. *Кардиоваскулярная терапия и профилактика*. 2018. № 3(4). Ч. 1. С. 29–34.
4. Langhorne, P., Bernhardt, J. and Kwakkel, G., 2011. Stroke rehabilitation. *The Lancet*. № 337. P. 1693-1702.

ФІЗИЧНА РЕАБІЛІТАЦІЯ ОПОРНО-РУХОВОГО АПАРАТУ ПРИ СКОЛІОЗІ

Лісова Єлизавета Миколаївна, Шарун Сабіна Нурадівна

Науковий керівник: втарший викладач Стратій Н.В.

Харківський національний медичний університет

Україна

Актуальність. XXI сторіччя ознаменувалося століттям нових технологій, адже у зв'язку з появою інтернету, смартфонів, комп'ютерів і телевізорів сучасні жителі все більше часу приділяють гаджетам і зовсім забувають про свою поставу і здоров'я в цілому [1].

Приблизно 80% людей молодого віку вже мають порушення постави, які, в свою чергу, призводять до збільшення ризику патології не тільки рухового апарату, а й основних органів і систем (серцево-судинної, травної, дихальної та ін.) [2].

Очевидно, що необхідність застосування широких лікувальних і профілактичних заходів щодо боротьби з порушеннями постави набуває соціального значення. Розв'язання проблеми порушень опорно-рухового апарату ускладнено відсутністю у більшості людей інтересу до фізичної культури.

Мета дослідження - теоретичне обґрунтування методики фізичної реабілітації, запропонованої для корекції порушень опорно-рухового апарату при сколіозі.

Завдання фізичної реабілітації - створення сприятливих біомеханічних умов для оптимального взаємного розташування всіх біоланок тіла, спрямованої корекції наявних порушень хребта, тазу, стоп, формування та закріплення навички правильної постави, створення м'язового корсета [3].

Найбільш поширеною причиною набутих порушень постави не патологічного характеру є слабкість м'язів, переважно спини і черевного преса, причому вирішальну роль тут відіграє нерівномірний розподіл «м'язової тяги» [3].

Лікувальна гімнастика повинна бути спрямована на корекцію наявних порушень опорно-рухового апарату з формуванням м'язового корсета і створенням навички правильної постави. Реабілітація хворих, які страждають на сколіоз, як вважає більшість авторів, має комплексний характер.

Диференційована лікувальна гімнастика проводиться в залежності від типу статичних порушень - на тлі перекосу таза у фронтальній («косою» таз) і горизонтальній («скручений» таз) площинах [1].

Корекція порушень постави вимагає специфічного, суворо регламентованого використання коштів оздоровчої фізичної культури з урахуванням видів і ступеня деформацій хребта.

На жаль, зміст корекційних програм студентів носить в основному узагальнений характер впливу і не вирішує проблеми конкретних порушень постави.

Нами були розроблені такі **практичні рекомендації**:

1. У структурі заняття необхідна послідовне тренування довгих м'язів спини і м'язів черевного преса.

2. У підвищенні статичної витривалості м'язів тулуба велике значення має використання ефективного фізичного навантаження з урахуванням індивідуального функціонального статусу.

3. Формування позитивної мотивації студентів до домашніх завдань з фізичної культури слід здійснювати з урахуванням інтересів до певних видів фізичної діяльності.

4. При проведенні занять рекомендується звертати увагу на зовнішні ознаки втоми і контролювати ЧСС на початку, на піку навантаження і в кінці заняття.

Список використаних джерел:

1. Sultanova E.T., Shejko G.A. (2018) Vliyanie gadjetov na fizichesku formu [Influence of Gadgets on Physical form]. Proceedings of the Nauchno-prakticheskoy konferencii «Fizicheskaya kultura, sport i zdorove studencheskoj molodezhi v sovremennykh usloviyax: problemy i perspektivy razvitiya» (Russia, Yekaterinburg, 11 aprelya 2018), Yekaterinburg: Rossijskij gosudarstvennyj professionalno-pedagogicheskij universitet, pp.229-231.
2. Aleksandra Demeckaya (2018), Iskrivlenie pozvonochnika: pochemu vznikayet i kak lechat [Spinal curvature: why it occurs and how it is treated]. *Pharmacist practices*. vol.9, no.22, pp.10-13
3. Гайдук А., Потапчук А. Физическая реабилитация детей младшего школьного возраста со статическими нарушениями опорно-двигательного аппарата. *Гений ортопедии*. 2011. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fizicheskaya-reabilitatsiya-detey-mladshego-shkolnogo-vozrasta-so-staticheskimi-narusheniyami-oporno-dvigatel'nogo-apparata> (дата звернення: 28.02.2019).

PUBLICATION SCIENTIFIQUE

ΛΟΓΟΣ

COLLECTION DE PAPIERS SCIENTIFIQUES

SUR LES MATÉRIAUX DE LA
CONFÉRENCE SCIENTIFIQUE ET PRATIQUE
INTERNATIONALE

**«LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE
À L'ÈRE DE LA SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION»**

3 mars 2019 • Bordeaux, France

VOLUME 2

Ukrainien, russe, anglais et français

*Les matériaux sont imprimés dans le texte de l'auteur
Le comité organisateur ne partage pas toujours la position des auteurs
Pour l'exactitude de ce matériel, les auteurs portent la responsabilité*

Signé pour impression le 03.03.2019. Format 60×84/16.

Papier offset. Arial type. Impression numérique.

Feuilles imprimées conditionnées 6,39.

Imprimé à partir de la mise en page originale finie.

Coordonnées du comité d'organisation:

21037, Ukraine, Vinnytsia, st. Zodchih, 18, bureau 81

OP «Plateforme scientifique européenne»

Téléphones: +38 098 1948380; +38 098 1956755

E-mail: info@ukrlogos.in.ua

www.ukrlogos.in.ua

Editeur de matériel imprimé: Imprimerie L'entrepreneur individuel Gulyaev V.M.
08700, Ukraine, ville d'Oboukhiv, mkr. Sosnovyi 2, bureau 2. E-mail: info@drukaryk.com
Certificat du sujet de l'édition: ДК № 3909 du 02.11.2010 p.