



*Міжнародний Центр Наукових Досліджень*  
*International Center for Scientific Research*  
*Международный Центр Научных Исследований*

## **Матеріали**

**II Міжнародної науково-практичної конференції  
«СУЧАСНІ НАУКОВІ ІННОВАЦІЇ»**

**(м. Київ)**

**Частина I**

**24-25 лютого 2018 року**

**Міжнародний центр наукових досліджень  
(м. Київ)**

**МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-  
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

***«СУЧАСНІ НАУКОВІ ІННОВАЦІЇ»***

**24-25 ЛЮТОГО 2018 РОКУ**

**(ЧАСТИНА I)**

**Київ  
МЦНД  
2018**

**УДК 005**

**ББК 66.3(0)**

Сучасні наукові інновації (частина I): матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції м. Київ, 24-25 лютого 2018 року. – Київ.: МЦНД, 2018. – 56 с.

У даному збірнику представлені тези доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові інновації». Висвітлюються актуальні проблеми розвитку науки на сучасному етапі розвитку. Розглядаються актуальні механізми та інструменти забезпечення перспектив наукових досліджень.

Збірник призначений для студентів, здобувачів наукових ступенів, науковців та практиків.

Всі матеріали представлені в авторській редакції. За повноту та цілісність яких автори безпосередньо несуть відповідальність.

©МЦНД 2018

## Зміст

<b>Державне управління</b> .....	5
Затока О.А. ПРАВОВІ НОРМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ У СФЕРІ ОСВІТИ .....	5
Хащина Х.О. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ УКРАЇНИ .....	7
<b>Економічні науки</b> .....	8
Василенко М.В. САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРЕДИТНИХ ПОСЛУГ.....	8
Васильєва В.Ю. ПОКАЗНИКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ З ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ПОТЕНЦІЙНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ПІДПРИЄМСТВА.....	10
Гнідіна В.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДІНВЕСТИНГУ В УКРАЇНІ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ .....	12
Дуйловський А.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	14
Коваленко В.В. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	15
Любомирський В.П. ЗНАЧЕННЯ АВІАЦІЙНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ.....	16
Макар Н.М., Коваль С. І. БЕНЧМАРКІНГ – ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	17
Марчук Л.С., Перерва П.Г. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	19
Мосійчук М.М. ІНСТИТУЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОСНОВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПЕРЕВЕЗЕННЯ ПАСАЖИРІВ .....	21
Новосад І.В. ОКРЕСЛЕННЯ МИТНИХ ДЕВІАЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ .....	23
Перепьолкіна Л.Є. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	24
Поліщук В.О. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРИБУТКОВОГО ВИРОБНИЦТВА ....	25
Проценко В.В. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ .....	26
Сілантьєв О. І. КУЛЬТУРНО-ДУХОВНЕ БАГАТСТВО ЯК ОСОБЛИВИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БАГАТСТВА СУЧАСНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	28
Соколюк П.В., Волосович С.В. РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	30
Соколик Я.І., Гіщук О.С. ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ .....	31
Хоменко О.А., Чижуркова А.Д. МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА .....	32
Цибих І.О. АМОРТИЗАЦІЯ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ.....	34
Цибих І.О. ПОНЯТТЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....	35

Підсумовуючи вище написане, можна зробити висновок, що діяльність саморегульованих організацій на ринку кредитних послуг в Україні не передбачає виконання регулятивних функцій. Вона пов'язана із виконанням представницької, аналітичної та інформаційної функцій. Саморегулювання виступає важливою складовою інституту регулювання ринку кредитних послуг.

#### Література:

1. Bossone B. The Role of Financial Self-Regulation in Developing Economies / B. Bossone, L. Promisel // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.worldbank.org/finance/html/selfregulation-in-developing-.html>.
2. Omarova S. Rethinking the Future of Self-Regulation in the Financial Industry / Saule T. Omarova // Symposium: New Paradigms for Financial Regulation in the United States and the European Union : Brooklyn Journal of International Law. - 2010. - Vol. 35. - P. 665-706.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 20.08.2010 № 2664-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
4. Про кредитні спілки : Закон України від 20.12.2001 № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>

**Васильєва В.Ю.**

*здобувач кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку  
Одеського національного політехнічного університету*

## **ПОКАЗНИКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ З ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ПОТЕНЦІЙНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ПІДПРИЄМСТВА**

Оцінювання інтелектуального потенціалу вищого навчального закладу (ВНЗ), як і будь-якої установи, утворює взаємодія таких чотирьох блоків, як [1]:

1. Суб'єкт оцінки, що визначає ступінь підготовки до оцінювання.
2. Об'єкт оцінки, що впливає на результати оцінки внаслідок дії власної специфіки.
3. Критерії оцінки, що передбачають пошук точного масштабу оцінки.
4. Методи оцінювання, що передбачають вибір і системне використання інструментів оцінювання у певний спосіб за відповідною методикою.

Особливо слід відмітити складність формування набору критеріїв оцінки інтелектуального потенціалу ВНЗ. Складність подальшого оцінювання обумовлює існування понад 17000 понять його опису, більшість яких є неструктурованими. Це створює труднощі оцінювання, зокрема особистісних і поведінкових характеристик, інтелектуального потенціалу персоналу ВНЗ.

Загалом при виборі критеріїв необхідно враховувати такі чинники:

1. Причини оцінювання. Серед них можуть бути зміни потреб бізнес-партнерства та утворення його нових умов, негативні відгуки партнерів ВНЗ, зниження обсягу його НДР тощо. Оцінювання дозволить правильно розставити нові акценти між групами показників (кількісними, якісними, особистісними).
2. Точність визначених характеристик очікуваного результату або заздалегідь сформованих вимог до ВНЗ як бізнес-партнера. Значно полегшити визначення критеріїв оцінки здатний профіль посади, який містить повну інформацію про потрібні знання та вміння персоналу, завдання та вимоги до результатів роботи. Більш того, профіль посади фокусує увагу на особливостях особистості, так як містить набір відповідних компетентностей.

За структурним підходом інтелектуальний потенціал оцінюється за елементами його структури (табл. 1).

Найбільш ефективний метод оцінювання інтелектуального потенціалу – це метод збалансованої системи показників – «Balanced Scorecard». Призначення цього методу полягає в тому, щоб надати управлінському персоналу інструмент для розробки стратегії та оцінки результатів її реалізації, а не для контролю за процесами, що її супроводжують. Проте, для оцінювання інтелектуального потенціалу ВНЗ з позиції бізнес-партнерства доцільно оцінити максимальну кількість швидко доступних параметрів або показників діяльності, стану та стратегії розвитку ВНЗ (табл. 2).

**Таблиця 1** – Об’єкти оцінювання інтелектуального потенціалу (ІП) ВНЗ та способи виміру результату оцінки в залежності від її цілей та впливу стратегічних змін (джерело: адаптовано до ВНЗ на підставі [2-4])

Цілі оцінки інтелектуального потенціалу внз	Стратегічні зміни та їх вплив на діяльність підприємства	
	Позитивний вплив	Негативний вплив
1. Розділ майнових прав на інновацію як результату спільної діяльності бізнес-партнерів		ІП за елементами, інновація (грошовий та не грошовий вимір)
2. Звіти стрейкхолдерам (співробітникам, державним органам, акціонерам, кредиторам тощо)	ІП за елементами, інновація (грошовий вимір)	
3. Візуалізація прихованої вартості (вивчення підприємства)	ІП за елементами, інновація (грошовий вимір)	
4. Підтримка прийняття управлінських рішень на основі можливостей підприємства	ІП за елементами, інновація (не грошовий вимір)	
5. Визначення ефективності діяльності підприємства (контрольний динамічний індикатор)	ІП за елементами, інновація (грошовий та не грошовий вимір)	
6. Залучення ресурсів зовнішнього середовища (бізнес-партнерів, інвесторів)	ІП за елементами, інновація (грошовий та не грошовий вимір)	

**Таблиця 2** – Збалансована система показників ВНЗ (джерело: дороблене на підставі [3-9])

Об’єкт оцінювання	Призначення показників
1. Клієнти	Характеристика взаємодії з клієнтами; задоволення їх потреб, збереження клієнтів і залучення нових, доходи на 1 клієнта, сегмент цільового ринку. Використовуються для формування стратегії, орієнтованої на споживачів і забезпечує зростання прибутковості.
2. Фінанси	Відображення економічних наслідків вжитих ВНЗ дій, оцінка відповідності реалізованої стратегії загальному плану розвитку. Це: прибутковість зайнятого капіталу, додана вартість, прибуток; іноді – оцінки зростання продажів і потоків готівки.
3. Навчання і розвиток персоналу	Навчання і розвиток персоналу – інфраструктура, яка повинна бути створена для довготривалого зростання. Це: загальні показники (задоволеність роботою, плинність кадрів, навчання, підвищення кваліфікації) і специфічні (конкретний і детальний набір навичок, потрібних у певній діяльності і в певних умовах конкуренції).
4. Внутрішні бізнес-процеси	Розгляд діяльності ВНЗ як сукупності пов’язаних бізнес-процесів. В рамках системи BSC передбачається постійний моніторинг якості виконуваних бізнес-процесів, так і їх складу та структури.

Наведені показники час від часу змінюються, а їх групи змінюють вагомість. Так, для ВНЗ підприємницького типу домінують показники клієнтів та фінансів, для ВНЗ інноваційного типу – навчання та розвиток персоналу, внутрішні бізнес-процеси. Також додаються показники інноваційного розвитку та інноваційної орієнтації: кількість інновацій, кількість авторських свідоцтв та патентів, кількість та вартість здійснених НДР тощо.

З позиції підприємства показники мають бути зрозумілими та такими, що прискорюють прийняття управлінських рішень, водночас висвітлюючи стратегічні зміни ВНЗ. До таких показників слід віднести показники ВНЗ, що характеризують як активне використання ним власного інтелектуального потенціалу, так і нарощування останнього.

Якщо активне використання є достатньо розробленим об’єктом оцінювання, то нарощування висвітлене неповно. Йдеться, зокрема, про популяризацію прикладних та фундаментальних досліджень у вигляді звітів, наукових публікацій, презентацій. Публікаційна активність науковців є сьогодні одним з основних об’єктів оцінювання, оскільки свідчить і про нарощування, і про активне використання інтелектуального потенціалу ВНЗ. Саме ці показники потребують поглиблених досліджень.

#### Література

1. Stracke Friedemann, «Menschen verstehen – Potenziale erkennen», Rosenberger Fachverlag, Leonberg, 2007.

2. Ковтуненко К.В. «Формування інтелектуального капіталу інноваційно-активного промислового підприємства в умовах стратегічних змін» дис. ... д-ра економ. наук : спец. 08.00.04 - Економіка та упр. підприємствами / К.В. Ковтуненко ; наук. консультант С.В. Філіппова ; ПРРЕД НАН України. – Одеса, 2015. – 625 с.
3. Ковтуненко К.В. Удосконалення збалансованої системи показників з урахуванням інтелектуальної складової для цілей стратегічного аналізу підприємств / К.В. Ковтуненко, Л.В. Скорохода // Галицький економічний вісник. Науковий журнал. – 2012. – №4(37). – С. 49–54.
4. Воронжак П.В. Організаційно-економічний інструментарій стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств та смарт-підхід: [моногр.] / П.В. Воронжак, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 276 с.
5. Морозов Ю.П. Інноваційний менеджмент: [учеб. пособие для вузов] / Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилов, А.Г. Городков // М.: Юнити-Дана, 2003. – 471 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Інноваційний менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов // Стандарт третього покоління. – 6-е изд. – Спб.: Питер, 2012. – 448 с.
7. Дармилова Ж.Д. Інноваційний менеджмент: учебное пособие / Ж.Д. Дармилова. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 167 с.
8. Балькин Ю. Стратегическое управление организацией на основе системы сбалансированных показателей / Ю. Балькин // Отдел маркетинга. – 2004. – № 9. – С. 12–17.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посібн.] / Н.В. Краснокутська – К.: КНЕУ, 2003. – 502 с.

*Гнідіна В.С.,  
студентка III курсу спеціальності «Міжнародна економіка»  
Маріупольського державного університету*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДІНВЕСТИНГУ В УКРАЇНІ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ**

На сучасному етапі розвитку в Україні відчувається гостра нестача інвестиційних ресурсів, через що ускладнюється доступ до головних джерел фінансування для малого та середнього бізнесу. Вельми гостро ця проблема постає під час реалізації підприємствами інноваційної діяльності, зокрема у формі інноваційних проєктів або, по-іншому, стартап-проєктів.

Зрозуміло, що саме отримання фінансування є одним із ключових питань на етапі розвитку проєкту і на етапі подальшого розширення бізнесу. Для того щоб отримати фінансову допомогу, молоді підприємці мають можливість звернутись до венчурних фондів або приватних інвесторів. Але, як свідчить практика, зазначених джерел зовсім недостатньо, і тому наразі інвестиційна активність підприємців залишається дуже низькою.

Тому дедалі більш актуальною стає проблема пошуку та застосування альтернативних методів інвестування. Через те, що з кожним днем зростає небайдужість членів спільноти до проблем сьогодення, нещодавно з'явився новий напрямок фінансування – «соціальні фінанси». Цей напрямок реалізується саме завдяки такому інструменту мікрофінансування інноваційних проєктів як краудінвестинг.

Зазначимо, що краудінвестинг отримав свою назву від двох англійських слів: «crowd» – натовп і «investing» – інвестування. Це спосіб альтернативного фінансування, призначений для залучення капіталу в стартапи, інноваційні проєкти, комерційні починання, діючі підприємства від широкого кола мікроінвесторів [1]. Тобто краудінвестинг є формою колективного інвестування, основною метою якої є отримання прибутку фінансованого підприємства або певної частини акцій у якості заохочення (залучення акціонерного капіталу). Стимул брати участь у краудінвестингу для потенційного інвестора полягає в очікуванні високих доходів у разі успіху інвестованого стартап-проєкту та його подальшого зростання. У цьому разі вони мають можливість, вклавши кошти в проєкт на стадії його зародження, отримати прибуток від його можливого продажу великому інвестору на більш пізніх стадіях (при так званому «виході» стартапу).

На сьогодні в світі функціонує велика кількість платформ краудінвестингу – понад 670 майданчиків, 344 з яких працюють в США. Обсяг залучених таким чином грошей в 2016 р. склав близько 3 млрд. дол. Більша частина європейських краудінвестингових платформ функціонує у Великобританії – 34,8%. У Нідерландах – 13,6% усіх онлайн-платформ, у Франції – 21,2%, у Німеччині – 10,0%, у Іспанії – 10,2% [2].