

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет ім. Петра Могили
Первинна профспілкова організація
Чорноморського національного університету ім. Петра Могили
Південний науковий центр НАН та МОН України
Uniwersytet Rzeszowski (Польща)
Ca` Foscari University, Venice (Італія)
Saarland University (Німеччина)

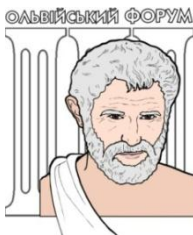


ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2018:
стратегії країн Причорноморського регіону
в геополітичному просторі

XII Міжнародна науково-практична конференція
7–10 червня 2018 р., м. Миколаїв

ТЕЗИ

Аспекти економічного розвитку:
підприємництво, облік, фінанси
Теоретичні та управлінські аспекти
економічного розвитку



Миколаїв
2018

Рекомендовано до друку вченою радою ЧНУ ім. Петра Могили (протокол № 10 від 17.05.2018).

Ольвійський форум – 2018 : стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі : XII міжнар. наук.-практ. конф. 7–10 червня 2018 р., м. Миколаїв : тези доп. : Аспекти економічного розвитку: підприємництво, облік, фінанси. Теоретичні та управлінські аспекти економічного розвитку / Чорном. нац. ун-т ім. Петра Могили. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2018. – 92 с.

Аспекти економічного розвитку: підприємництво, облік, фінанси

УДК 657.221+005.3:37(043.2)

Іщенко Н. М.,
*канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ЗВО НА ПРИКЛАДІ ЧНУ ім. ПЕТРА МОГИЛИ

Закон України «Про вищу освіту» дає змогу закладам вищої освіти реалізовувати широку автономію, проте більша частина повноважень, які дерегулюються органом центральної влади в галузі освіти стосуються автономії навчального процесу, рівень господарської автономії залишається достатньо низьким. Закон України «Про вищу освіту» теоретично дає право закладам вищої освіти на фінансову автономію в частині ведення рахунків, хоча фактично забороняє використання власних активів (наприклад, заборона оренди майна, хоча за умов зменшення кількості студентів розумна реалізація цього права може сприяти і фінансовій стабільності ЗВО, і доцільному використанню площ). Таким чином, складається суперечлива ситуація: економічний стан України не дозволяє фінансувати освіту в належному обсязі з Державного та місцевих бюджетів; рівень заробітної плати науково-педагогічних працівників є досить незадовільним, а допоміжного складу – надзвичайно незадовільним, це без сумніву знижує мотивацію до ефективної праці; демографічні та міграційні процеси, конкуренція з боку Європейських ЗВО та висока внутрішня конкуренція в сукупності з недостатньою платоспроможністю населення призводять до низької вартості навчання (іноді навіть нижче рівня собівартості надання освітніх послуг).

Ситуація, що склалася, вимагає від закладів вищої освіти зміни парадигми фінансової стратегії, оскільки очевидною метою уряду є зниження витрат на вищу освіту і перехід її на самофінансування. Відповідно ЗВО мають працювати в ринкових умовах більше як госпрозрахункова компанія, а не бюджетна установа. Це можливе, проте досить складне завдання. Розглянемо можливість його вирішення в ЧНУ ім. Петра Могили.

Передумовами створення системи фінансової децентралізації структурних підрозділів такі: в ЧНУ проліцензовані 29 спеціальностей за 3-ма рівнями вищої освіти. Аналіз фінансових показників свідчить про те, що 13 з 29 спеціальностей є збитковими, при чому збитки по 7-ми спеціальностям не можливо компенсувати за рахунок прибутку інших спеціальностей факультету/інституту (під прибутком розуміємо кошти, які заклад вищої освіти може спрямувати на розвиток, у тому числі ремонт, який не включено в перелік витрат при розрахунку собівартості навчання). При цьому фінансові показники суттєво ранжуються по різним факультетам. У таблиці 1 представлені відхилення фінансових показників від максимального значення по університету.

Таблиця 1

Відхилення фінансових показників структурних підрозділів від максимального значення по університету

Структурний підрозділ	Відхилення від максимуму, %
Факультет політичних наук	-22,81
Факультет соціології	-16,81
Інститут державного управління	-4,08
Інститут післядипломної освіти (без заочної форми і курсів)	2,54
Інститут філології	4,96
Факультет економічних наук	7,78
Юридичний факультет	21,86
Медичний інститут	22,16
Факультет комп'ютерних наук	100,00

Нами проаналізовано причини, які призвели до такої ситуації і отримані наступні висновки:

Внутрішні причини – це насамперед відсутність мотивації структурних підрозділів та науково-педагогічних працівників до:

- набору студентів;
- забезпечення якісного навчання;
- залучення коштів через гранти та госпрозрахункові теми;
- забезпечення оптимального складу кафедр.

Зовнішні причини:

- недофінансування з держбюджету;
- демпінг цін на контрактне навчання серед ЗВО регіону.

Рішенням цієї проблеми є комплекс заходів по врахуванню фінансових показників спеціальності в системі фінансування структурних підрозділів. Був досліджений досвід Польщі на прикладі Варшавського та Ягеллонського університетів. На нашу думку корисними для прак-

тичного застосування є наступні принципи фінансової децентралізації ЗВО Польщі:

- дія виключно в рамках наявного бюджету факультету;
- фінансова мотивація: заробітна плата може відрізнятись на рівні однієї посади, є лише законодавчі обмеження щодо її мінімуму;
- врахування результатів опитування студентів при продовженні трудових відносин з науково-педагогічними працівниками.

Таким чином, у ЧНУ передбачається створення системи бюджетування, яка буде включати:

- формування моделі розрахунку фінансових показників спеціальностей;
- розробка методичного забезпечення фінансової децентралізації;
- положення про бюджетування;
- розрахунок оптимального складу кафедр;
- зміна механізму розподілу навантаження;
- інтеграція системи оцінки якості освіти в систему бюджетування;
- створення програмного забезпечення підтримки системи бюджетування структурних підрозділів.

Таким чином, зміна кон'юнктури ринку освітніх послуг і система державного фінансування ЗВО вимагає зміни підходів до здійснення витрат закладами вищої освіти. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є створення системи фінансової децентралізації структурних підрозділів навчального закладу на засадах самоокупності і господарського розрахунку.

УДК 330.332

Філімонова О. Б.,

канд. екон. наук, доцент (б. в. з.) кафедри,

Полетаєв О. О.,

канд. екон. наук, доцент (б. в. з.) кафедри,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

КРАУДФАНДИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

Останнім часом у фінансуванні соціальних проектів динамічного розвитку та поширення набуває такий порівняно новий та інноваційний метод фінансування соціальних проектів є краудфандинг. Як практичні, так і теоретичні його аспекти, поки ще перебувають на

стадії свого формування. Відповідно, і підходи до трактування сутності і змісту краудфандингу, процедури його здійснення є досить неоднозначними та розбіжними. Однак, одним із найбільш влучних варто відзначити таке визначення краудфандингу, яке пропонує Belleflamme. На їхню думку, це зусилля підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проектів (культурних, соціальних та некомерційних), спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників.

Краудфандинг дозволяє залучати через Інтернет фінансові ресурси великої кількості людей (окремих спільнот, різних груп) для реалізації різноманітних ідей та проектів (здебільшого стартапів). Послуга зазвичай надається через спеціалізовані інтернет-платформи, що допомагають створювати максимально повний опис проекту або потреби у фінансуванні. Як правило, вони дозволяють використовувати вкладення у вигляді фотографій, посилань на відео, документи (бізнес-план та інше). Тут же зазначається необхідна сума для фінансування, термін, на який залучаються гроші й бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Якщо проект носить соціальний характер, то при пожертвуваннях зазвичай вказується, що це безповоротна фінансова допомога. Нерідко такі портали просувають проекти в популярних соціальних мережах, роблять розсилання в потенційно зацікавлених групах.

Найбільш відомою у світі платформою краудфандингу є Kickstarter. Загальна сума залучених через неї коштів до 2017 року становить 2 826 млн дол. США. Поступово набирають оберти такі європейські платформи як Ulule (Франція, необмежена сума заявки, мінімальна 5 дол.), Crowdculture (Швеція), Goteo (Іспанія, 60–70 тис. євро), Derev (Італія, середній вклад однієї особи – 15 євро), Wemakeit (Швейцарія, заявка до 20 тис. євро), Улей (Ulej) і Талакакошт (Talaka) (Білорусь).

Основною українською краудфандинговою платформою є Велика Ідея (biggggidea) і їхній всеукраїнський проект Спільнокошт. Завдяки цій платформі реалізовано вже понад 150 проектів із загальним фондом більше 10 млн грн. У проекти залучено близько 21 290 добровольців. Середньостатистичний вклад мецената у проект становить 460 грн.

Варто зазначити, що інтернет-краудфандингу притаманні певні риси, що визначають його ефективність як інноваційного способу фінансування проектів:

1. Краудфандингова платформа має певні переваги порівняно з економічними агентами, які традиційно виділяють та розподіляють кошти за напрямками витрат (фінансовими посередниками або державними установами), і поєднує дві функції – як акумуляцію коштів, так і визначення напрямків витрат. Порівняно з фінансовими посередниками,

краудфандинг є більш гнучким і може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами. На відміну від бюджетного фінансування, перевагою краудфандингу є швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою.

2. У разі застосування краудфандингу, спостерігається зниження трансакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників. Під час отримання фінансування такими посередниками є краудфандингова платформа та банківська установа, що переходить внески. Таким чином, кількість ієрархічних рівнів, на яких ухвалюються рішення щодо особливостей фінансування, істотно скорочується, натомість спектр можливих краудфандерів і краудінвесторів надзвичайно розширюється.

3. Краудфандинг масово залучає учасників – інвесторів і фандерів – на основі не лише економічних мотивів, а й спільних соціальних інтересів, які можуть об'єднувати. Досвід успішного фінансування свідчить, що попитом користуються проекти, пов'язані з інтересами та ідентичністю представників конкретної соціально-економічної спільноти. Тому для авторів проектів важливо визначити характеристики спільноти, її склад і в подальшому просувати проект з урахуванням цих параметрів.

4. Колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік способів традиційного інвестування. Підтвердженням цього є те, що у США (які є лідером краудфандингової діяльності) у 2012 році відбулися зміни у законодавстві, що підвищили обсяг інвестицій, які можуть залучатись організаціями за допомогою колективного фінансування без відповідної емісії цінних паперів до суми 1 млн дол.

Таким чином, краудфандинг стає досить успішним методом фінансування соціальних проектів. Поступово до такої моделі фінансування схилиються багато активістів і недержавних організацій, що спеціалізуються на розробці та реалізації соціальних проектів.

УДК 368

Дранус В. В.,
*асистент кафедри,
ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ, ПРИТАМАННИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВУ

Згідно з відповідним законодавством в державі всю сукупність ризиків у сільському господарстві поділяють на такі групи:

1. Виробничі ризики. Ці ризики виникають через невизначеність природних умов виробництва рослинницької і тваринницької продукції та можуть негативно позначитися на кількості та якості виробленої сільгосппродукції.

2. Ринкові ризики відчутні через цінову невизначеність на сільськогосподарську продукцію. Особливості прояву цього типу ризиків залежать передусім від конкретного виду продукції, що виготовляється товаровиробниками.

3. Кредитні ризики. У багатьох випадках отримані сільськогосподарськими виробниками комерційні кредити не завжди можуть бути своєчасно повернені. Отримання кредитів означає, що виробник має заощадити певну частину свого доходу, щоб у майбутньому сплатити борг.

4. Інституціональні ризики. Ці ризики пов'язані здебільшого зі змінами економічної політики держави на аграрних ринках.

5. Особові ризики. Персональні ризики передбачають настання нещасних випадків: хвороби й втрати працездатності керівників господарств, що може негативно вплинути на господарську діяльність підприємства.

6. Фінансові ризики пов'язані з нагромадженням капіталу та фінансуванням підприємств.

7. Екологічний ризик несе загрозу природного або техногенного характеру.

Узагальнивши досвід наукової думки щодо ризиків у сільськогосподарському виробництві, пропонуємо систематизувати їхню класифікацію за критерієм виникнення. В основу покладено загальноприйнятну систематизацію виробничо-господарських ризиків сільськогосподарського виробництва.

У роботах, присвячених проблемі ризику, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, виділяються наступні методи оцінки ризику: експертний, статистичний, аналітичний, комбінований і метод аналогій.

Проведене нами дослідження економічної літератури показало, що багато авторів не виокремлюють конкретно саме методи управління ризиком.

Вони розглядають різні способи впливу на ризик. Деякі автори визначають їх як методи зменшення ризику, інші – як прийоми управління ризиком, треті – як методи нейтралізації ризику, виділяються також фактори зменшення ризику і так далі. Наведемо лише кілька прикладів. Так, В. Боков виділяє наступні методи зменшення ризику: диверсифікація, збір інформації, страхування.

Також виділяються методи управління ризиком, а саме: відмова від вчинення ризикових операцій, попередження втрат, страхування і ви-

знання втрат. І. Балабанов пише про прийоми управління ризиком, до яких відносить уникнення ризику, утримання ризику, передачу ризику, і прийоми зменшення ступеня ризику (диверсифікація, придбання додаткової інформації про вибір і результати, лімітування, самострахування і страхування). Д. Дж. Речмен виділяє такі методи управління ризиком: контроль за ризиком, який включає ухилення від ризику, запобігання збитків, мінімізація втрат, передача контролю за ризиком і фінансування ризику включає прийняття ризику і передачу ризику.

Беручи до уваги наведені вченими пояснення терміну «ризик», ми пропонуємо власне бачення цього поняття з відображенням структури цієї категорії, яка у витоках слова ризик, тобто його об'єкт, ознаку і цілі. Крім того, вважаємо за доцільне наголосити у визначенні на очікуваному результаті сільськогосподарського виробництва, а не на події, яка може трапитись. Адже згадується про ризик тоді, коли мова йде про досягнення певного результату, який є метою і ціллю дій конкретного суб'єкта. На наш погляд, виробничо-господарський ризик відображає ймовірність отримання результату, відмінного від очікуваного, внаслідок змін умов діяльності в процесі реалізації прийнятих рішень сільськогосподарськими виробниками з врахуванням критеріїв виникнення ризиків, що пов'язано із нерозривним зв'язком процесу виробництва в цій галузі з природними процесами розвитку живих організмів – рослин і тварин, життєдіяльність яких багато в чому залежить від природних явищ.

УДК 332.021.8

Зеленський А. В.,

Зеленський В. А.,

ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський, Україна

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ РОЗПИСОК В УКРАЇНІ

В умовах інтеграції України до світового економічного простору, аграрний сектор є однією з пріоритетних та стратегічно важливих галузей національної економіки, що забезпечує 12 % валового внутрішнього продукту, 22 % зайнятості населення та 38 % вартості експорту. Водночас сучасний стан аграрного сектору характеризується наявністю проблем, що викликані специфікою сільськогосподарського виробництва та зумовлені сезонністю виробництва, великою залежністю від природно-кліматичних факторів, нестабільністю цін на аграрну продук-

кцію, недостатньою інвестиційною привабливістю галузі, складністю залучення кредитних ресурсів.

Станом на сьогодні в Україні існують всі умови для розвитку аграрного бізнесу, пов'язаного з виробництвом сільськогосподарської продукції. Специфіка аграрного ринку зумовлює потребу товаровиробників у залученні додаткових коштів шляхом укладення відповідних договорів позики. У зв'язку з цим, використавши досвід Бразилії в частині небанківського кредитування, відповідно до Закону України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 року № 5479-VI, був запроваджений новий інструмент надання позики сільськогосподарським товаровиробникам під заставу майбутнього врожаю. Відповідно до ст. 1 Закону аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Аграрні розписки використовуються в операціях із сільськогосподарською продукцією, перелік якої визначений у групах 01–14 розділів I та II Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності згідно із Законом України «Про митний тариф України». Інакше кажучи, аграрна розписка – це зобов'язання виробника сільськогосподарської продукції виплатити кошти або в майбутньому поставити продукцію в обмін на отримані матеріальні ресурси.

Механізм українських аграрних розписок базується на так званих розписках-договорах CPR (*Cedula de Produto Rural*), які були запроваджені у Бразилії на підставі Федерального закону № 8.929 від 22.08.1994. Фактично, ці розписки-договори мають аналогічну функцію, як і вітчизняні: це обіцянка виробника поставити сільськогосподарську продукцію або розплатитися після її продажу в майбутньому в обмін на отримання ресурсів (фінансових чи товарних) для ведення сільськогосподарської діяльності. Система Бразильських розписок-договорів CPR діє на основі взаємозв'язку трьох сторін: безпосередньо виробників сільськогосподарської продукції, дистриб'юторів та трейдерів. Так, дистриб'ютори надають виробникам продукцію, потрібну для вирощування культур. Останні стають заставою та майбутнім розрахунком. Водночас дистриб'ютори укладають угоду з трейдером, в якій вже визначена ціна (вартість) цієї продукції. За рахунок цього відбувається захист інтересів агровиробника, бо вже відома остаточна ціна продажу, а завдяки гарантії постачання товару захищаються інтереси трейдера.

Стаття 7 вітчизняного Закону передбачає норму про те, що аграрна розписка встановлює забезпечення виконання зобов'язань боржника за

аграрною розпискою заставою його майбутнього врожаю. Предметом такої застави може бути виключно майбутній урожай сільськогосподарської продукції. Розмір застави повинен бути не меншим за розміром зобов'язання за аграрною розпискою. На день видачі аграрної розписки майбутній урожай сільськогосподарської продукції не може перебувати в інших заставах, ніж за аграрними розписками. На день збору врожаю предметом застави стає відповідна кількість зібраної сільськогосподарської продукції.

Аграрна розписка вважається виданою з дня її реєстрації у Реєстрі аграрних розписок. Реєстр аграрних розписок – це єдина інформаційна система, що містить відомості про обов'язкові реквізити виданих та погашених аграрних розписок. Держателем Реєстру аграрних розписок є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Зазначений орган наділяє осіб, які вчиняють нотаріальні дії, повноваженнями реєстраторів Реєстру аграрних розписок, які надаватимуть послуги із внесення записів до Реєстру аграрних розписок про аграрні розписки та з надання інформації з цього реєстру іншим особам. Незважаючи на те, що зазначений Закон вступив у силу ще у 2013 р., українські чиновники відкладали реалізацію функціонування механізму аграрних розписок аж до осені 2014 р., коли спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України і Міністерства юстиції України від 04.09.2014 №331/1471/5 було запроваджено пілотний проєкт з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок на прикладі Полтавської області та План заходів з реалізації цього проєкту.

Варто зазначити, що ідея впровадження аграрних розписок в Україні підтримується міжнародними партнерами. Так, використання і розповсюдження цього механізму дуже активно підтримує IFC (Міжнародна фінансова корпорація, яка належить до групи Світового Банку), яка у 2015 р. запустила спільний зі Швейцарією проєкт «Аграрні розписки в Україні». Незважаючи на недовіру до всього нового, застосування аграрних розписок на території Полтавської області дало дуже позитивний ефект. Так, за інформацією IFC, під час реалізації положень пілотного проєкту було видано 10 аграрних розписок сумою більше ніж 40 млн. грн.

Успішно виконаний пілотний проєкт показав основне: цей механізм ефективно працює на практиці навіть за відсутності детального законодавчого врегулювання за умови, якщо є воля двох сторін цих відносин – кредитора і боржника. Враховуючи наведене, можна зробити висновок про те, що механізм аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою класичному банківському кредитуванню у

залученні коштів в аграрну сферу України. Органи державної влади мають більш активно і ефективно проводити впровадження цього інституту, інакше аграрні розписки як фінансовий інструмент може спіткати доля похідних цінних паперів. Окрім наявної політичної волі держави, для повноцінного функціонування цього механізму, необхідно законодавчо збалансувати інтереси всіх учасників цих відносин – кредиторів та виробників сільськогосподарської продукції, щоб вони могли використовувати інститут аграрних розписок на вигідних економічних та юридичних умовах.

УДК 336.21

Лушко С. М.,

викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЙ ПОДАТКІВ ТА ЇХНІЙ ЗМІСТ

Не викликає заперечення факт, що податки є невід’ємною складовою функціонування суспільства та держави. Однак перелік функцій, які виконують податки, є дискусійним питанням у середовищі як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Так, наприклад, представники англійської класичної політекономії виокремлювали єдину (фіскальну) функцію податків. А. Сміт та Д. Рікардо відстоювали принцип невтручання держави в економіку, тому про регулятивну роль податків в їхніх ученнях не йдеться. Перша й основна – фіскальна функція податків визнається всіма науковцями, а от щодо інших функцій та їхньої кількості думки вчених різняться.

Більшість українських дослідників та науковців (М. Білик, П. Мельник, Л. Котенко) виділяє дві базові функції – фіскальну та регулятивну. Деякі вчені, окрім базових функцій, називають ще деякі підфункції. Наприклад, Л. П. Сідельникова та Н. М. Костіна зазначають, що податки виконують дві основні функції – фіскальну та регулятивну й три підфункції – контрольну, розподільчу й соціальну. А. В. Бризгалін виділяє такі функції – фіскальну, регулятивну, контрольну, розподільчу та стимулюючу.

Варто відзначити також виокремлення науковцями специфічних функцій, а саме: економічної (Ю. Семенов, В. Родіонова та ін.), стимулюючої та дестимулюючої (В. Мельник), накопичувальної (Е. Алісов, М. Кучерявенко) та інтегративної (В. Новицький).

Отже, на основі узагальнення робіт науковців було виділено такий перелік функцій та подано короткий їх опис (див. табл. 1).

Таблиця 1

Функції податків

№	Назва	Зміст
1	Фіскальна	Полягає в тому, щоб створювати матеріальну основу для функціонування суспільства та забезпечувати фінансування виконання державою покладених на неї функцій.
2	Регулятивна	Можливість впливу держави на поведінку економічних суб'єктів через зміну податкових ставок, об'єктів оподаткування, встановлення податкових пільг та інших інструментів податкової політики.
3	Економічна	Є своєрідним поєднанням стимулюючої, обмежувальної та контрольної функції податків. Прикладами прояву економічної функції можна назвати стимулювання науково-технічного прогресу за рахунок зменшення оподаткування частини прибутку підприємств або проведення політики протекціонізму за рахунок підвищення ставок ввізного мита.
4	Розподільча	За допомогою податків відбувається перерозподіл ВВП між галузями економіки, територіями, верствами населення та ін.
5	Соціальна	Рух вартості від заможних верств населення до незаможних за рахунок введення податку на розкіш або зростання прибуткових та майнових податків.
6	Стимулююча	Полягає в застосуванні інструментів податкової політики, спрямованих на стимулювання економіки.
7	Дестимулююча	Використання інструментів податкової політики, спрямованих на стримування економіки.
8	Накопичувальна	Полягає в створенні умов для нагромадження грошей і капіталів юридичними й фізичними особами.
9	Контрольна	Контроль за фінансовою діяльністю юридичних та фізичних осіб, а також за правильністю нарахування та своєчасністю сплати податків.
10	Структуротвірна (інтегративна)	Полягає в раціоналізації та спрощенні вітчизняної системи оподаткування, в адаптуванні її до міжнародних (зокрема, до європейських) стандартів, що, у свою чергу, сприятиме поліпшенню зовнішньоекономічних процесів та, як наслідок, поповненню бюджету.

Варто сказати про доцільність застосування терміна «розподільчо-регулююча функція», який згадується О. Василюком. Відповідно до його точки зору, цей термін точно розкриває зміст функції, механізм її прояву, підкреслює органічне поєднання розподільчого призначення з регулюючим впливом оподаткування.

В. Л. Андрущенко дотримується точки зору, що доцільно виокремити дві основні функції податків – фінансову й розподільчо-регулюючу та дві підфункції – стимулюючу та контрольну. Учений зазначає, що на сучасному етапі розвитку й модернізації механізмів оподаткування відбувається свого роду диверсифікація функціонального призначення фіскалу, що дає змогу умовно виділити певні підфункції залежно від того, на реалізації якого з аспектів впливу на оподаткування акцентується увага або прояв якого ефекту в межах головної функції є найбажанішим у конкретній соціально-економічній ситуації.

Нами підтримується ця точка зору (біфункціональний підхід), але з поправкою на те, що перелік підфункцій є значно ширшим. Наприклад, до підфункцій розподільчо-регулюючої функції податків доцільно віднести стимулюючу і дестимулюючу, оскільки вони, по суті, чинять регуляторний вплив на економічну систему, стимулюючи або стримуючи економічні процеси. З тих же міркувань до підфункцій цієї функції варто віднести економічну та соціальну, оскільки перша з них спрямована на розвиток економіки, а друга відображає процеси розподілу та перерозподілу. Контрольну функцію досить складно віднести до функцій податків, оскільки це, скоріше за все, функція фінансових органів. А інтегративна функція є напрямом реформування податкової системи, а не власне функцією податків.

УДК 351.82

Бабічева А. В.,

студентка,

Нетудихата К. Л.,

канд. екон. наук, доцент,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ІНВЕСТИВАННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСКУ СФЕРУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛЬНИМИ ФІНАНСАМИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Одним з шляхів керування персональними фінансами є інвестування. Це можуть бути як прямі так і непрямі інвестиції, портфельні, персональні, спільні тощо. В умовах економіки України доцільним буде розгляд прямих вкладень приватних інвесторів як основного методу

керування персональними фінансами фізичних осіб та придбання акцій через фінансових посередників.

Якщо ще у 2013 році основні статті податкових надходжень за деякими дослідженнями припадали на галузі торгівлі, освіти і транспорту – 10,72 %, 8,91 %, 8,3 % відповідно, то станом на 2018 рік у бюджет країни вкладено систему підтримки АПК. За даними прес-служби ДФСУ у 2017 році питома вага податкових надходжень від аграрного сектору становила 16,5 %, тому саме ця сфера вважається рушійною силою економіки України. На основі законопроекту про держбюджет 2018 року можна стверджувати, що з 950 млрд. грн. запланованих витрат бюджету лише 1,3 % припадає на потреби Міністерства аграрної політики та продовольства України, тобто усього 12,5 млрд. Більше того, близько 55 % цих витрат розписано на апарат самого Міністерства. Цих сум, звісно, недостатньо для повного забезпечення інвестиційних потреб аграріїв.

Аналізуючи баланси сільськогосподарських акціонерних товариств України, види діяльності яких відносяться до класів 01.11 (вирушення зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур) та 01.50 (змішане сільське господарство), спостерігаємо співвідношення власного капіталу до балансу близько 70 %. Це свідчить про більш низьку орієнтацію підприємств на кредитні кошти ніж у інших галузях. Така тенденція може бути пов'язана з невідповідними умовами кредитування, або складністю керування фінансами через сезонність бізнесу, низьку оборотність дебіторської заборгованості.

Проте визначення перспективної бази інвестування, у нашому випадку аграрного підприємства, є не менш кропітким завданням. Перш за все, варто зважати на доступні шляхи вкладення. Чи приватний інвестор орієнтується на просте придбання акцій чи купівлю керівного пакету, або доцільним є пряме вкладення коштів без біржевого посередництва. На вибір підприємства, перш за все, впливатиме комплекс фінансових показників, що найчастіше використовуються для аналізу. Цей процес включатиме аналіз коефіцієнтів ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності, ринкової активності, якщо компанія емітує акції і сплачує дивіденди. Окрім основних фінансових критеріїв також впливатимуть зовнішні фактори, що є характерними для регіону, області, країни, світу загалом. Вплив конкуруючих підприємств є безумовним, в разі великої концентрації сільськогосподарських підприємств одного спрямування, ринок збуту яких перетинається, потенціал зростання є частково обмеженим. При інвестуванні варто також звернути увагу на розмір підприємства, його розташування і КВЕД. У роки неврожаю, чи впливу інших факторів, що не є керо-

ваними, організації з вузькою спрямованістю постраждають значно більше. Так, наприклад, підприємства з чіткою орієнтацією вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (клас діяльності 01.11) постраждають від спеки сильніше, ніж ті, що також займаються розведенням великої рогатої худоби молочних порід (01.41).

Частково показники є якісними, частково кількісними, тому узагальнення до єдиного показника шляхом введення коефіцієнтів є досить складним. Можливим варіантом є виведення інтегрального показника для оцінки підприємств через оцінку фінансових критеріїв і окремо вивести перелік якісних характеристик, вплив яких був би найсуттєвішим. Індикатором суттєвості впливу варто обрати фінансові показники прибутковості, рентабельності. Значення кожного фінансового показника має вводитися до групи таких показників через коефіцієнт, а група має вводитися з коефіцієнтом до загальної оцінки. Тільки в такому разі є можливість достовірного відображення ситуації. Вплив зовнішніх факторів до оцінки не вводитиметься, а має надаватися окремим блоком, адже переведення якісного показника у кількісний можливе лише через залучення сторонніх експертів і аналіз їхніх суб'єктивних оцінок.

Такий розрахунок може становити складність для розуміння пересічного інвестора, що ще більше виокремлює значимість виведення інтегрального показника. Інтегральний підхід не лише збереже час при обранні об'єкта інвестування, а й дозволить порівнювати підприємства конкретно цієї сфери через введення коефіцієнтів впливу притаманних галузі АПК. Тому виведення загальної оцінки є доцільним і виправданим з боку сформованого попиту, особливо у сільськогосподарській галузі.

УДК 334.716

Дяченко В. С.,
студент,

Нетудихата К. Л.,
канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найвагоміших напрямків дослідження стану підприємств, особливо за появи загроз кризових явищ, є діагностика фінансового

стану (далі ДФС). DFS дозволяє отримати оцінку, виявити фактори та причини відповідного досягнутого стану підприємства, а також підготувати й обґрунтувати прийняття тих чи інших управлінських рішень у відношенні до забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами і поліпшення фінансового стану підприємства загалом. Основним завданням проведення DFS є інформування керівництва підприємства про ті негативні зміни, які відбулися на підприємстві за останній період часу з метою вживання відповідних заходів для усунення «хвороб» підприємства. Як вказує науковець Л. С. Туркоман, для забезпечення комплексної оцінки діяльності підприємства застосовують паралельно різні види діагностики: експрес-діагностику фінансового стану, економічну діагностику, фінансову діагностику, бізнес-діагностику, діагностику банкрутства.

Експрес-діагностика фінансового стану має на меті раннє виявлення ознак кризового розвитку суб'єкта господарювання, швидкого реагування його середовища на зміну умов ринку, а також потребує прийняття швидких і гнучких управлінських рішень. Економічна діагностика головним чином застосовується для визначення довгострокових пріоритетів діяльності підприємства, їхні зміни та трансформації, тоді як фінансова діагностика потрібна для оцінки фінансового добробуту суб'єкта господарювання, його майнового стану, швидкості обертання капіталу, доходності використання коштів тощо. Фінансова діагностика, на відміну від економічної, більше орієнтована на короткострокову перспективу, а тому її результати потребують від керівництва більш швидких та виважених управлінських рішень. Діагностика фінансово-господарської діяльності загалом є необхідною для вивчення потреби технічного переозброєння суб'єкта господарювання.

Проведення цих чотирьох видів діагностики дає змогу провести бізнес-діагностику підприємства, що застосовується в умовах комплексного дослідження господарської діяльності суб'єкта, виявлення проблем у його діяльності та розроблення на цій підставі програми короткострокових й довгострокових заходів поліпшення його фінансового стану. Діагностика банкрутства необхідна, в першу чергу, для виявлення у підприємства загрози та ймовірності виникнення явища банкрутства шляхом розрахунку моделей банкрутства.

В цілому, DFS є процесом оцінки стану підприємства, його ліквідності та платоспроможності за допомогою методики експрес-аналізу і поглибленого аналізу його діяльності, що дає змогу спрогнозувати можливий майбутній фінансовий стан підприємства; одержати достовірну і повну інформацію, яка служить базою для розроблення та ухвалення ефективних управлінських рішень; ідентифікувати чинники,

що впливають або вже вплинули на покращення чи погіршення головних аспектів фінансової діяльності підприємства; визначити фактори, що у майбутньому можуть перешкоджати успішному розвитку підприємства; скласти повну й розгорнуту картину кризового фінансового стану та конкретизації форм і методів майбутнього оздоровлення підприємства.

ДФС підприємства повинна носити єдиний характер процесу планування, врахувати всі нюанси фінансової та господарської діяльності суб'єкта господарювання, застосовуючи при цьому всю наявну інформаційну базу. Це може допомогти більш точно і достовірно відобразити фінансовий стан підприємств, виявити небезпеку банкрутства на більш ранній стадії, а також зменшити фінансові ризики при проведенні різних фінансово-кредитних операцій.

У результаті діагностування фінансового стану ПрАТ «Харківська Бісквітна Фабрика» у 2013–2016 рр. встановлено, що досить суттєвою проблемою для підприємства є високий знос основних засобів. Так, коефіцієнт зносу коливався в межах 0,70–0,72. Отже, одним з основних завдань для підприємства має стати оновлення основних засобів на інноваційній основі. Ще однією з досить суттєвих виявлених проблем є зменшення значень показників рентабельності у 2016 р. порівняно з відповідними їхніми значеннями у 2014 р. (рентабельності активів – з 20,88 % до 12,57 %; рентабельності діяльності – з 14,17 % до 7,07 %; рентабельності продукції – з 17,24 % до 8,16 %). Для підвищення рентабельності підприємству необхідно за можливістю: збільшити ціни на продукцію; наростити обсяги продаж прибуткової продукції; зменшити собівартість реалізованої продукції, рівень адміністративних витрат та витрат на збут; провести оптимізацію асортименту реалізованої продукції з метою підвищення питомої ваги більш прибуткових її видів. Зниження собівартості продукції відображає процес економії суб'єктом господарювання матеріальних, трудових та грошових ресурсів. Слід зазначити, що підприємство має значний запас фінансової стійкості, показники ділової активності досить високі. Ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання є низькою (за моделями Альтмана, Спрінгейта і Таффлера). Однак, результати розрахунку інтегрального показника фінансового стану у 2013–2016 рр. свідчать, що фінансовий стан ПрАТ «Харківська Бісквітна Фабрика» протягом останніх двох років погіршується. Сьогодні підприємству необхідно розробити та реалізувати ефективну фінансову стратегію стійкого розвитку, адекватну як за цілями, так і за пріоритетами.

Міцкевич Н. В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри,
Плахотний Д. Д.,
студент,
ЧНУ імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ

Розвиток світової економіки, глобалізація та зростаюча увага до науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт закономірно призвели до появи нових інструментів, які дозволяють спростити процеси проведення платежів за товари та послуги та оптимізувати витрати. Одним з таких інструментів є криптовалюти – децентралізовані конвертовані цифрові валюти, засновані на математичних принципах, які захищені за допомогою криптографічних методів. Крім цифрової природи і використання алгоритмів шифрування інформації, характерними рисами криптовалюти є децентралізоване функціонування, анонімність, конвертованість і незворотність угод.

Криптовалюти є одним з видів електронних грошей і відносяться до одного з різновидів цифрових валют. Криптовалюти захищені від підробки і не прив'язані до національних валют. Цінність визначається прямим попитом і пропозицією. Власники валюти зареєстровані в єдиному електронному реєстрі, в якому вказується кількість монет, адреса електронної мережі, перелік операцій і т. д.

Нормальне функціонування ринку криптовалют неможливе без бірж, сайтів посередників, що дозволяють обміняти її на національні валюти, і компаній, що реалізують послуги та товари за криптовалюти. Операції з валютою проводяться через криптогаманці. Сучасні системи розрахунків дозволяють переводити криптовалюти з одного електронного гаманця в інший без класичних посередників.

У сучасному світі згенеровано безліч різних за типом криптовалют, що може викликати проблеми загального регулювання. Віртуальним грошам властиво внутрішнє протиріччя: з одного боку, вони є засобом платежу, а з іншого – зобов'язанням емітента, яке повинно бути виконано в традиційних неелектронних грошах. Виникає підстава віднести віртуальні гроші, випущені приватними емітентами, до категорії грошового сурогату. Це поняття і приклади інструментів відомі економіці з давніх часів, але оцінка їх впливу однозначна. Вони сприяють посиленню проблем як в грошовому обігу, так і у соціально-економічному

житті держави. Загальносвітові тенденції показують значне зростання інтересу щодо криптовалют, а отже, зростання попиту неминуче і в Україні.

Для контролю ризиків, розрахунків і моніторингу обсягів внутрішнього ринку доцільне використання існуючого міжнародного досвіду на рівні НБУ. Це може дозволити чітко контролювати розмір емісії грошових коштів з боку державних органів і захистити громадян від різкого знецінення нової валюти.

Криптовалюти набирають популярність на протязі майже 10 років, оскільки, на відміну від звичайної електронної системи розрахунків, у ній використовується пінгтова архітектура, побудована на децентралізований комп'ютерній мережі, що дозволяє досягти прозорості та рівноправності між учасниками. Ця конструкція не має єдиного центру. Вона клонована на пристроях у всіх користувачів. А власники криптовалют своїм існуванням підтримують цілодобово працюючу електронну систему, яка функціонує самостійно. Недоліками є відсутність класичної організації, яка відповідає за роботу системи і неможливість повернути кошти при неправильному зазначенні адресата платежу, відміна операції є неможливою.

Незважаючи на недоліки існуючих криптовалют, загальна капіталізація цього ринку станом на початок 2018 року становить 384 млрд \$. Ринок криптовалют зростає швидкими темпами, чому сприяє розробка правової бази в окремих країнах, практичне використання у бізнесі і загальна популяризація технології. За оцінками фахівців, у США в 2015 р. 0,87 % або приблизно 2,8 млн споживачів користувалися криптовалютою Bitcoin. У 2016 р. кількість користувачів зросла до 10 млн чоловік. Bitcoin займає перше місце по капіталізації серед інших криптовалют – 150 млрд \$, а добовий обсяг торів складає 5–7 млрд \$. Незважаючи на все це, криптовалюта Bitcoin постійно втрачає частку в загальній капіталізації і становить приблизно 35 %, що в першу чергу залежить від появи інших криптовалют. Іншою якісною характеристикою є кількість гаманців і користувачів. Визначити їх кількість практично неможливо.

У теперішній час розмір цього ринку визначається виходячи з кількості навантаження програмного забезпечення, потужності мережі та кількості операцій на одиницю часу. При цьому використовується припущення, що при одному завантаженні контенту створюється тільки один гаманець. При подібних підрахунках у 2016 р. в світі налічувалося 35 млн гаманців, у той час як у 2013 р. їх було тільки 8,2 млн. Однак користувачі можуть мати кілька гаманців, крім того, не кожен з них активно використовується, до того ж в останній час носієм гаман-

ця усе частіше стає віртуальна особа: роботи, програмні боти, або електронні пристрої. За останні три роки відсоток активних гаманців збільшився з 7,5 % до 30,9 %. На сьогодні пересічний користувач гаманця активно користується функціями системи та послугами проєктів, що мають синхронізацію з мережами криптовалют.

На сьогодні значно зростає зацікавленість пересічних громадян у використанні криптовалют, так само як зростає кількість компаній, які працюють з цією валютою.

УДК 657.6:005.322.4](046.2)=111

Hushko S.,

Prof. DSc,

*Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Kryvyi Rih, Ukraine*

ACCOUNTING AND ANALYTICAL MANAGEMENT SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF THE COMPANY

Informational providing of accounting and analytical management occupies an important place in the management system of the company. The election of the modern technologies of accounting and analysis with the complex usage of informational resources actualizes the management component in the activities with a focus on strategy development. Transformation of accounting and analytical management system (AAMS) provides an adequate management structure of the organization in order to strengthen control over the reliability of the whole information as the basis for management decisions.

The integration of accounting systems, creating a single accounting and analytical management system allow to expand adjusting function of institutional changes, provide the necessary connection between industrial, technological and economic services companies.

The main task during the formation and presentation of accounting and analytical information, from the standpoint of the methodology of accounting, analysis and audit management, is compliance with compromise or balance between the qualitative characteristics regardless of the hierarchy of these qualities. Methodological rules and technological aspects that reflect the information processing, suppose specification in the direction of modeling of information processes and algorithmization of data processing on all areas of accounting, that make more efficient technology of accounting.

Institutional theory and methodology complements the scientific arsenal of concepts of accounting, analysis and audit, in which seeks to understand the general concept of development. Thus, the most important task of accounting, analysis and audit methodology in management at the present stage is a comprehensive study of the entire system to obtain new information, including and in related sciences and research tools and methods for improving the efficiency of accounting and analytical process.

In order to develop an effective development strategy it is necessary to use a systematic approach to collecting and analyzing data about the external and internal environment of the company and creation of a new methodological basis for development strategies in a competitive environment that is changing. As a consequence, arises necessity in a synthesis of modern achievements for the construction of accounting and analytical management systems.

Innovative direction of development of the economy and the need for harmonization of accounting systems into a single economic space, promoted the development of accounting and analytical systems based on integration of different types of records. The implementation of this direction requires the development of the methodology of modern integrated accounting and reporting, which would combine the elements of the classical approach and modern informational opportunities.

The modern system of organization and management suggests the formation of information system of management decision-making, which should:

- firstly, be focused on the formation and implementation of the financial mechanism of business value management;
- secondly, to have an integrated form for a holistic and efficient management of the company;
- thirdly, to form a subsystem of risk management, competitiveness and market attractiveness.

The system of accounting and analytical provision of management is characterized by stable development of the economy segment as a result of innovative changes. As a result, it suggests the implementation of an institutional approach to the formation and use.

The updated methodology of making strategic and management decisions should be focused on the harmonization of the following methods:

- evaluating the investment attractiveness of the business development strategy and policy of the company;
- modeling of diagnostic examination and analytical support of performance evaluation;
- relationship and evaluation of financial stability and economic interests.

The functioning of flows of economic information in the structure of accounting and analytical provision the process of industrial companies management assumes its movement in accordance with the specific organizational and management structure.

A key direction in management system of information resources is the formation of informational providing in the process of management of a company.

A competitive companies are efficiently functioning ones that managed to reduce costs and increase business efficiency by providing cost growth. To achieve such effect is possible only through the formation of an effective AAMS and implementation of advanced technologies.

The content of information provision process and accounting and analytical management system is unity of accounting, analysis and control, integrated information flows for management activities, characterized by the expansion of analytical and control functions through methodological unity of primary accounting data and fundamental accounting records. This will contribute to the formation of unified standards of corporate consolidation and effective use of credentials.

УДК 657

Белінська С. М.,

канд. екон. наук, доцент кафедри,

Белінська Т. А.,

студентка,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ПРАВОВІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ САЙТУ

Практично в кожній компанії і навіть у підприємця зараз є свій «віртуальний офіс» – веб-сайт. Отримати економічну вигоду від його використання суб'єкт господарювання може не тільки у випадку створення інтернет-магазину. Навіть якщо фірма не продає товар, а тільки надає послуги, є сенс створити сайт-візитку, щоб рекламувати свої послуги.

Веб-сайт з англійської перекладається як «місце в мережі» (web – павутина, мережа, site – місце). У законодавстві, зокрема в ст. 1 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.93 р. № 3792-ХІІ, під веб-сайтом розуміється сукупність електронної (цифрової) інформації, інших об'єктів авторського права та суміжних прав,

пов'язаних між собою та структурованих у межах адреси веб-сайту або облікового запису його власника. Доступ до даних об'єктів здійснюється через Інтернет і може складатися з доменного імені, записів у каталогах або викликах і числової адреси за інтернет-протоколом.

Створення сайту включає три етапи: розробка структури та дизайну сайту, вибір і реєстрація доменного імені (тобто назва та адреса сайту), розміщення сайту на хостингу (тобто на дисковому просторі). Таким чином, щоб веб-сайт повноцінно працював і був видний інтернет-користувачам, потрібно не тільки розробити сам сайт, але й придумати та зареєструвати його доменне ім'я, а також вибрати провайдера (хостера) для розміщення сайту в Інтернеті. Сайт можливо створити як самостійно, так стороннім виконавцем. Якщо в штаті підприємства є відповідні фахівці, їм можна доручити розробку сайту. Тоді створення веб-сайту буде службовим твором, адже співробітники розроблять його в ході виконання своїх трудових обов'язків. Виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю, якщо інші умови не передбачені в трудовому або цивільно-правовому договорі (ч. 2 ст. 16 закону № 3792). Однак, за створення та використання службового твору (тобто сайті) роботодавець повинен виплатити співробітнику авторську винагороду. Її розмір і порядок виплати необхідно передбачити

в трудовому або цивільно-правовому договорі (ч. 3 ст. 16 закону № 3792).

Підприємство має право доручити створення сайту сторонньому виконавцю, уклавши з ним договір про надання послуг. Типовий договір про надання таких послуг законодавством не передбачений. Однак при його укладанні треба врахувати норми гл. 63 Цивільного кодексу України від 16.01.03 р. № 435-IV. Цей договір повинен містити істотні умови – предмет, ціну і строк дії:

- предметом договору є сама послуга. У нашому випадку це послуги з розробки веб-сайту. Також сторони можуть передбачити й надання супутніх послуг, наприклад гарантійне обслуговування створеного веб-сайту;

- договір може укладатися на платній і безплатній основі. На практиці такий договір зазвичай платний. Розмір, строк і порядок оплати наданої послуги сторони визначають у договорі самі;

- строк дії договору замовник і виконавець також установлюють на свій розсуд.

Крім істотних до цього договору можна також включити умови про відповідальність сторін у випадку його порушення та обов'язки сторін. Обов'язково у договорі необхідно прописати і порядок передачі авторських прав на створений сайт, щоб у подальшому не виникало спірних

ситуацій. Для цього до нього слід включити пункт про те, що авторські права на веб-сайт, у тому числі на стиль і дизайн сторінок, належить юрособі/підприємцю, тобто замовнику. Крім того, у договорі потрібно вказати, якими документами буде підтверджуватися факт наданих послуг. У законодавстві такий документ не визначено. Тому сторони вирішують це питання самі. На практиці найчастіше замовник і виконавець підписують акт приймання-передачі наданих послуг. При його складанні треба дотримуватися правил, установлених ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.99 р. № 996-XIV, адже акт є первинним документом, який підтримує факт вчинення операції.

Створенню сайту необхідно присвоїти доменне ім'я. Згідно з ч. 1 ст. 1 Закону України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV домен – це частина ієрархічного адресного простору в Інтернеті, яка має унікальну назву, що її ідентифікує. Домен обслуговується групою серверів доменних імен і централізовано адмініструється. Доменне ім'я – ім'я, яке використовується для адресації комп'ютерів і ресурсів в Інтернеті (ст. 1 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг від 15.12.93 р. № 3689-XII). Простіше кажучи, доменне ім'я – це і назва, і його адреса. Таке символічне ім'я складається з декількох доменних імен, розподілених крапкою. Законодавство не зараховує домени і доменні імена до об'єктів авторських прав. З метою правового захисту імені потрібно використовувати найменування зареєстрованого підприємством товарного знака. Так, згідно з ч. 4 ст. 16 Закону № 3689 власник товарного знака має право використовувати його в тому числі в Інтернеті й забороняти його використання іншим особам, крім випадків, передбачених ч. 6 ст. 16 Закону № 3689. При цьому використання в доменних іменах і позначеннях найменування товарного знака без згоди власника свідоцтва на знак для товарів і послуг вважається порушенням (ст. 20 Закону № 3689).

Поняття «хостинг» у законодавстві відсутнє. На практиці під цим терміном розуміють послугу з надання дискового простору та інших ресурсів для розміщення інформації на сервері, що постійно знаходиться в мережі. Щоб розмістити сайт, його власнику необхідно вибрати провайдера (тобто телекомунікаційну компанію, яка забезпечує доступ в Інтернет). Для розміщення та нормального функціонування сайту хостери надають такі послуги:

- надають частину дискового простору на своєму сервері для розміщення веб-сайту замовника;
- забезпечують доступ до цього сайту в Інтернеті для власника сайту та інших його користувачів. Коло користувачів за бажанням замовника може бути як обмеженим, так і необмеженим.

Часто послуги хостингу йдуть у пакеті з іншими послугами, наприклад реєстрація доменного імені, створення та розробка сайту, надання додаткового програмного забезпечення тощо. Тобто в підсумку підприємство отримує сайт «під ключ», який повністю готовий до роботи.

Для цілей бухгалтерського обліку слід насамперед визначитися, чи є сайт нематеріальним активом (НА) чи витрат на його створення слід включити до складу витрат періоду. НА – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми і може бути ідентифікований (п. 4 Положення (Стандарт) Бухгалтерського Обліку 8). НА відображається в балансі підприємства, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, і його вартість може бути достовірно визначена (п. 6 П(С)БО 8). Також зазначимо, що окремі елементи сайту (програми, фотографії тощо) можуть бути об'єктами інтелектуальної власності. Тому, щоб визнати сайт НА, майнові права на ці об'єкти також повинні належати власнику сайту. Якщо авторські права на сайт не передаються, витрати на його створення включаються до витрат поточного періоду. Якщо сайт визнається НА, усі витрати на його створення накопичуються за дебетом субрахунка 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Уведення сайту в експлуатацію відображається проведенням: Дт 125 «Авторське право та суміжні з ним права» Кт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Зазначимо, що первісна вартість сайту, створеного сторонніми виконавцями, формується згідно з п. 11 П(С)БО 8, а сайту, створеного власними силами, – згідно з п. 17 П(С)БО 8. Амортизація нараховується з місяця, що настає за місяцем введення сайту в експлуатацію. Сума амортизаційних нарахувань включається до витрат і відображається в бухгалтерському обліку залежно від напряму використання сайту. Наприклад, при використанні сайту для функціонування інтернет-магазину нарахована амортизація відноситься до складу витрат на збут.

Щодо податку на прибуток, то підприємства, які не коригують фінансовий результат, визначають об'єкт обкладання податком на прибуток за даними бухгалтерського обліку. Платники податку на прибуток, які коригують фінансовий результат на різниці, також відносять сайт до НА, якщо від був віднесений до НА в бухгалтерському обліку. Строк експлуатації об'єкта НА в податковому обліку встановлюється згідно із правовстановними документами, але не може бути менше 2 років (пп. 138.3.4 Податкового Кодексу України). Коригування фінансового результату в сумі амортизації може застосовуватися, якщо строк корисного використання сайту в бухгалтерському та податковому обліку різний. Якщо витрати на створення сайту будуть класифіко-

вані як витрати періоду, їх відображають за правилами бухгалтерського обліку.

Якщо предметом договору постачання є результат комп'ютерного програмування у вигляді інтернет-сайту, тоді ця операція звільняється від обкладення ПДВ на підставі п. 26 підрозд. 2 розд. XX Податкового Кодексу України. Якщо ж ідеться про постачання послуг із розробки сайту (наповнення, обслуговування тощо), така операція обкладається ПДВ у загальному порядку – за ставкою 20 %. Податкові зобов'язання в платника ПДВ – виконавця послуг виникають на дату першої події: підписання акта наданих послуг або отримання оплати (п. 187.1 Податкового Кодексу України). Отримувач послуг відображає податковий кредит при наявності податкової накладної, зареєстрованої в Єдиному Реєстрі Податкових Накладних.

Витрати на реєстрацію доменного імені можуть оплачуватися окремою сумою, а можуть входити у вартість створення сайту. Якщо такі витрати виникли при створенні сайту й оплачувалися разово, вони включаються в первісну вартість сайту як об'єкта НА (якщо він був визнаний таким). Якщо витрати на створення сайту не капіталізуються, а відображаються в складі витрат періоду (тобто коли сайт не визнається НА), плата за реєстрацію доменного імені відображається на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» і списується на витрати поступово рівними частинами протягом строку дії договору. Витрати на хостинг, підтримку та відновлення сайту входять до витрат періоду й обліковуються залежно від напрямку використання сайту.

Сподіваємося, що надані рекомендації, допоможуть створювати й застосовувати на практиці веб-сайти, а також правильно відображати такі операції у бухгалтерському та податковому обліках.

УДК 657.44

Бєлікова В. В.,
старший викладач кафедри,
Крючковська Т. О.,
канд. екон. наук, старший викладач кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОДАТКОВИХ РІЗНИЦЬ ЗА РЕЗЕРВОМ СУМНІВНИХ БОРГІВ

Усі платники податку на прибуток, у яких дохід за минулий звітний рік становив більше 20 млн. грн., для визначення бази оподаткування

зобов'язані коригувати фінансовий результат на податкові різниці. Зокрема, відповідно до ст. 138–141 ПКУ визначені різниці за операціями з основними засобами і нематеріальними активами, різниці, що виникають за операціями, пов'язаними з формуванням та використанням резервів та забезпечень, різниці за фінансовими операціями та інші податкові різниці.

Створення та використання резервів та забезпечень, у тому числі резерву сумнівних боргів, є обов'язковим практично для всіх підприємств, в обліку яких значиться поточна дебіторська заборгованість, за якою існує ризик неповернення. При цьому, критерії сумнівності визначаються положеннями облікової політики підприємства, такими як: непогашення суми заборгованості в строки, визначені контрактом, порушення справи про банкрутство контрагента тощо.

Резерв сумнівних боргів (РСБ) формується під сумнівну дебіторську заборгованість, яка відповідає наступним вимогам: є поточною, не придбана підприємством і не призначена для продажу, є фінансовим активом. Безнадійна заборгованість, придбана, довгострокова, заборгованість за розрахунками з бюджетом – не підлягають резервуванню.

Величину РСБ розраховують одним із двох методів: із застосуванням абсолютної суми сумнівної заборгованості або із використанням коефіцієнта сумнівності. Створення таких резервів відбувається на кожну дату балансу та необхідне для достовірного відображення у фінансовій звітності підприємства величини дебіторської заборгованості. Відповідно до П(С)БО 10 сума РСБ відображається у складі інших операційних витрат і зменшує таким чином фінансовий результат до оподаткування за звітний період.

Облік РСБ ведеться на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». За кредитом цього рахунку відображається створення РСБ і його коригування у бік збільшення, за дебетом – списання сумнівної заборгованості або зменшення суми нарахованого резерву.

Нарахування та використання РСБ відображають такими проводками:

- Нарахування резерву Дт 944 «Сумнівні та безнадійні борги» – Кт 38;
- Використання резерву Дт 38 – Кт 34 «Короткострокові векселі отримані», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами»;
- Збільшення РСБ Дт 344 – Кт 38; зменшення Дт 944 – Кт 38 методом «сторно» або Дт 38 – Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Варто зауважити, що дебіторська заборгованість списана як безнадійна, повинна протягом 3 років відображатися на позабалансовому

рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість». Це виконується для спостереження за можливістю її повернення у разі зміни майнового стану боржника. Якщо після списання дебіторської заборгованості боржник її все ж таки погасив, кредитор повинен визнати збільшення доходу від іншої операційної діяльності.

Як ми вже з'ясували, сума безнадійної заборгованості бере участь у коригуванні фінансового результату до оподаткування, що супроводжується деякими складнощами, пов'язаними з трактуванням поняття безнадійної заборгованості у податковому та бухгалтерському обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність поняття «безнадійна заборгованість»

Бухгалтерський облік	Податковий облік
Під безнадійною заборгованістю розуміється поточна заборгованість, щодо якої існує впевненість у її неповерненні боржником або за якою минув строк позовної давності	Це заборгованість за зобов'язаннями зі строком позовної давності, що минув. При цьому, така заборгованість вважатиметься безнадійною тільки у випадку, якщо відповідні заходи щодо її стягнення не привели до позитивного результату (звернення до суду, направлення претензії).
	Прострочена заборгованість осіб, які в судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими
	Актив, у вигляді корпоративних прав або неборгових цінних паперів, емітент яких визнаний банкрутом або припинений як юридична особа у зв'язку з ліквідацією
	Заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха.

Таким чином, заборгованість, яка за правилами бухгалтерського обліку може вважатися безнадійною, не завжди визнається такою для цілей податкового обліку. Саме тоді виникає потреба у коригуванні фінансових результатів до оподаткування, пов'язаних з операціями РСБ. Так, згідно пп. 139.2 ПКУ фінансовий результат збільшується на суму витрат на формування резерву згідно національних положень та на суму витрат від списання дебіторської заборгованості на суму РСБ. При цьому, збільшення фін результату відбувається на всю суму списаної дебіторської заборгованості з урахуванням ПДВ, навіть тієї, під яку не створювався РСБ, незалежно від того, відповідає така заборгованість податковим ознакам чи ні.

Зменшення фін. результату відбувається на суму коригування (зменшення) РСБ, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування згідно зі стандартами бухгалтерського обліку та на суму списаної безнадійної заборгованості, яка відповідає ознакам, визначеним ПКУ. При цьому, зменшення фінансового результату на суму списаної дебіторської заборгованості відбувається з урахуванням ПДВ, незалежно від того створювався резерв під неї чи ні, незалежно від періоду формування резерву під списану заборгованість. Суми коригувань відображають в додатку РІ до декларації з податку на прибуток.

УДК 657.37

Бурлан С. А.,

*канд. екон. наук, професор (б. в. з.) кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

Каткова Н. В.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри,
НУК ім. адм. Макарова, м. Миколаїв, Україна*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

Трудові відносини з точки зору соціальної відповідальності, зазвичай повинні охоплювати такі аспекти: правила управління персоналом, корпоративний кодекс фірми, оплату праці, навчання, захист здоров'я, безпеку і виробничу гігієну.

Міжнародний стандарт SA 8000 «Соціальна відповідальність» (далі за текстом — Міжнародний стандарт), який спрямований на поліпшення умов праці та життєвого рівня робітників, містить специфічні вимоги для компанії в сфері соціальної відповідальності, що стосуються тривалості робочого часу, питань оплати праці, застосування дисциплінарних заходів.

Так, зокрема, згідно з п. 8 «Заробітна плата» розділу IV «Вимоги щодо соціального захисту» Міжнародного стандарту компанія повинна гарантувати:

- відповідність заробітної плати (після сплати податків) за стандартний тиждень мінімальним правовим або галузевим стандартам, і достатність для задоволення основних потреб персоналу;
- відсутність зв'язку відрхувань із заробітної плати з дисциплінарними заходами;

- надання працівникам регулярного і детального обґрунтування складу заробітної плати;
- виплату заробітної плати в повній відповідності із законодавством готівкою або чеком на вибір працівників;
- невикористання лже-договорів з праці або навчання з метою уникнення необхідності виконання своїх соціальних зобов'язань щодо персоналу відповідно до законодавства про працю.

Міжнародний стандарт декларує також, що вище керівництво компанії повинне визначати її власну політику у сфері соціального захисту й умов праці таким чином, щоб забезпечити її фактичне документування, виконання та доведення в доступній і зрозумілій формі до всього персоналу компанії, а також відкритість громадськості. Компанія повинна визначати і підтримувати процедури для регулярного інформування всіх зацікавлених сторін про виконання вимог даного стандарту, включаючи результати аналізу управління і контролюючих заходів.

Оскільки забезпеченість соціальної сфери не є можливою без чітко організованого бухгалтерського обліку, виникає необхідність відображення заходів соціальної відповідальності підприємств в системі бухгалтерського обліку. З цією метою всі господарські операції необхідно поділити на такі групи: врегулювання соціально трудових відносин; організація трудових відносин; формування політики оплати праці; нарахування та виплата заробітної плати.

Поширення ідей про соціальну відповідальність підприємств призвело до того, що стандартна фінансова звітність перестала бути достатньою, з'явилась потреба у розширеній звітності, яка буде включати ряд додаткових показників.

Звітність про соціальну відповідальність підприємства – відносно новий інструмент, складання якої повинно стати свідомим прагненням проводити активну соціальну політику на власному підприємстві, відображаючи при цьому, позитивні та негативні наслідки діяльності підприємства з точки зору економічної, соціальної та екологічної складової.

Єдиної точки зору щодо показників, які мають бути відображені в інтегрованих звітах з соціальної відповідальності, немає, але, у контексті відносин роботодавців та працівників, можна виокремити такі, як: розрахунки з оплати праці поточного характеру та у зв'язку із завершенням трудової діяльності; виплати премії, передбачені виплати доплат і пільг, зокрема внаслідок складних умов праці та шкідливих виробництв, на лікування працівників тощо; обсяг сплачених податків; витрати на благодійність; плинність кадрів; рівень зростання кількості працівників компанії; відсоток новостворених робочих місць; програ-

ми навчання та підготовки молодих спеціалістів, а також перепідготовки; понаднормові години, кількість робітників-інвалідів, кількість інцидентів на робочому місці, структура працівників за освітою та статтю; програми соціальної підтримки; види матеріальної допомоги; оцінка працівниками своєї компанії тощо.

Наведення у звітності підприємства запропонованих показників забезпечить розкриття інформації про реалізацію принципів соціальної відповідальності та інформування заінтересованих сторін про проведення соціальних програм і проектів на підприємстві.

УДК 657.01

Верланов О. Ю.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відповідно до високого рівня невизначеності умов функціонування, важливими залишаються проблеми інформаційного забезпечення, ядром якого має стати обліково-аналітичне, що передбачатиме формування обліково-аналітичної інформації внаслідок збору та обробки зовнішньої та внутрішньої інформації, для розробки на її основі тактичних та стратегічних завдань в управлінні фінансовим станом підприємства.

Одним із найважливіших результатів реформи бухгалтерського обліку в Україні є побудова системи регулювання обліку загалом, що орієнтовано на забезпечення потреб усіх зацікавлених користувачів бухгалтерської інформації, що врахувала необхідність гармонізації стандартів українського обліку з міжнародними.

Ухвалені законодавчі акти, що діють на території України, спрямовані, в першу чергу, на забезпечення регламентації бухгалтерського обліку, а також на регулювання правових та економічних відносин підприємства з державою, з іншими підприємствами й організаціями, з трудовим колективом тощо. Тому одним із найважливіших завдань є дослідження нормативно-правової бази з обліку доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємства.

Для організації обліку фінансових результатів, потрібно надати повну, достовірну інформацію про доходи, витрати, прибутки (збитки)

підприємства за звітний період. Така інформація є основою для аналізу та ухвалення управлінських рішень, а тому доцільно відображати результати за видами діяльності підприємства, відображати окремо результати звичайної діяльності та результати від надзвичайних подій.

Облік фінансових результатів здійснюється на фінансово-результативному рахунку 79 «Фінансові результати», на якому збираються всі затрати, доходи (прибутки і збитки) підприємства, які групуються в аналітичному обліку за характером прибутків і збитків.

Дослідження теоретичних положень і практичних підходів показало, що до теперішнього часу так і не склалося єдиної думки щодо визначення економічного змісту фінансових результатів організації. У зарубіжній практиці виокремлюють три основні підходи.

Мета аналізу фінансових результатів – визначити повноту та якість їхнього отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь впливу факторів на заміну прибутку і рентабельності, визначити можливі резерви його зростання.

У сучасних економічних умовах більшість підприємств мають дуже складний фінансовий стан, значна частина прибутку носить інфляційний характер, не поліпшується ситуація і з платоспроможністю. Такий стан економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи і т. д. Для стабільного розвитку необхідне досягнення стійкості високого порядку – динамічної стійкості або стійкого розвитку.

В економічній літературі відсутня єдина думка щодо визначення поняття «фінансова стійкість». Одні вчені характеризують фінансову стійкість як довготривалу платоспроможність. Інші – як раціональну структуру та склад оборотних активів, їхнє використання. Треті вважають, що вона відображає стабільність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі та визначається співвідношенням власних і позикових ресурсів та їхнім ефективним використанням.

Важливим для дослідження є визначення функцій фінансової стійкості підприємств та принципів аналізу фінансової стійкості підприємства.

Процес забезпечення фінансової стійкості має бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємства; створення передумов ефективної реалізації запланованих дій. Рівень їхнього комплексного впливу на фінансову стійкість підприємства залежить від стадій життєвого циклу підприєм-

ства, обраної стратегії діяльності та управління, галузі господарювання підприємства, а також від загального рівня економічного розвитку країни, обраної внутрішньої та зовнішньої політики та інших соціально-політичних та економічних факторів. Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості потрібно здійснювати ефективне управління нею.

Сьогодення характеризується становленням ринкової економіки в більшості країн світу, появою більшої кількості фінансових ринків, пріоритетом фінансових ресурсів, що в свою чергу об'єктивно сприяє одному з важливих напрямів аналітичної роботи – діагностики фінансового стану. Фінансова діагностика припускає наступні етапи:

- висновок стосовно наявного фінансового стану об'єкту діагностики;
- вивчення причин його зміни;
- аналіз перспектив розвитку об'єкту діагностики, зокрема, з точки зору кредитоспроможності підприємства.

Кожне підприємство має в розпорядженні три основних потоки економічної інформації: нормативну, планову, фактичну. Однак зовнішньому користувачу доступними є лише фактичні дані про фінансовий стан підприємства. Ця обставина ускладнює завдання користувача при розрахунку рівня ризиків, оскільки найбільш надійний спосіб його оцінки – це аналіз різниці між плановими та фактичними даними.

Виходячи із системи показників діяльності, всі категорії користувачів поділено за показниками діяльності, які необхідні для прийняття управлінських.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та господарської діяльності. На кожному з етапів виробничої діяльності з'являється та чи інша звітна інформація.

До економічної інформації сьогодні висуваються такі вимоги:

- об'єктивність відображення процесів виробництва та збуту;
- єдиний підхід до визначення;
- систематичність надходження з різних джерел;
- оперативність;
- конкретність;
- комплексність;
- наявність користувачів.

Усі ці вимоги впливають на якісну характеристику тих даних, що за допомогою аналізу перетворюються на різні показники діяльності підприємства. Відповідальність за достовірність інформації, котра використовується в ході економічних досліджень, фінансового аналізу, складання фінансової звітності та бухгалтерських документів несуть працівники бухгалтерської служби.

Упровадження інформаційних технологій для проведення аналізу фінансового стану надзвичайно важливі для стабільної роботи сучасного підприємства.

Для проведення ефективного аналізу необхідно:

- встановити на підприємстві процедури ведення фінансового обліку у відповідності з одним з загальноприйнятих стандартів;
- створити принципи облікової політики підприємства у відповідності з прийнятими стандартами;
- пам'ятати про те, що між податковим і фінансовим обліком існує значна різниця, а тому, всі фінансові рішення мають ухвалюватися лише на основі останнього з них.

Ще однією важливою умовою успішного проведення фінансового аналізу є відокремлення дат нарахування доходів та витрат на підприємстві та їхня відповідність між собою.

Розрахунок власне фінансових показників ще не дає інформації, достатньої для того, щоб зробити висновки, ухвалити рішення. Корисні висновки будуть зроблені тоді, коли значення, розраховані для конкретного підприємства, будуть звірені з нормативами середньогалузевого характеру. Тим самим реалізовується процедура так званого вертикального аналізу, чи бенчмаркінгу фінансових показників. Бенчмаркінг – це процес порівняння отриманих значень з нормативними значеннями чи середніми для формування правильних висновків. Компанія має вести регулярний моніторинг конкурентів, зберігати базу даних середньогалузевих показників для порівняння, лише так можна дійти до вірних та результативних висновків і рішень.

Звернено увагу на найбільш відомі західні управлінські ІТ-технології, які використовуються у сфері фінансового аналізу, бюджетування і контролю – Support, Oracle. Наведено основні умови проведення фінансового аналізу та процедури, виконання котрих дозволить отримати остаточний висновок щодо стану підприємства (аналіз відхилень, моделювання, SWOT-аналіз, бенчмаркінг та ін.). Зазначено необхідність відокремлення даних фінансового та податкового обліку, чітко сформульовано необхідність ведення підприємством фінансового обліку з урахуванням чистих грошових потоків, необхідних для розрахунку фінансових показників діяльності підприємства.

Результати дослідження: визначено до використання практичні підходи до методики фінансового аналізу великих промислових підприємств. Змінено підходи до використання звітності для розрахунку фінансових показників, виділено ряд груп показників для дослідження підприємства, на котрих має зосереджуватися особлива увага. Встановлено, що пріоритетною є потреба у вивченні стану фінансових показ-

ників галузі в цілому, а не орієнтація на нормативні значення коефіцієнтів; глибоке розуміння суті показників, а не лише теоретична схема їхнього розрахунку. Проаналізовано наявні на ринку програмного забезпечення продукти, котрі можуть виконувати допоміжну функцію під час проведення фінансового аналізу (Audit Expert, БЕСТ-Ф та ін.), визначено їхні переваги та недоліки у порівняльних критеріях.

Встановлено, що необхідною умовою запобігання можливості впливу на негативні тенденції чи явища у діяльності підприємства є вивчення стану та проведення аналізу не на кінець звітного періоду, а в динаміці, а також побудова відповідних тенденцій розвитку подій, яка нарешті дала б можливість впливати на позитивний розвиток явищ і фінансових процесів у подальшому.

УДК 657

Руденко Н. О.,
канд. екон. наук, доцент (б. в. з.) кафедри,
Чернишова Т. А.,
студентка,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Залізничний транспорт України, знаходиться у досить складному стані. За останні десятиріччя оновлення основних фондів, в основному, забезпечувалось за рахунок власних коштів залізниць (за рахунок своїх коштів Укрзалізниця задовольняє потребу в капітальних інвестиціях лише на 5–6 %). Водночас, фактично з часу незалежності України, темпи зростання цін на продукцію, що споживається залізницями, перевищували зростання тарифів на перевезення, що не дозволяло в необхідному обсязі оновлювати рухомий склад та інфраструктуру залізничного транспорту. На сьогодні технічний ресурс залізниць практично вичерпано, що несе загрозу їхньому подальшому ефективному та безпечному функціонуванню.

Такий критичний стан українських залізниць спричинений тим, що залізнична галузь сьогодні працює за старими принципами, які не відповідають сучасними світовим тенденціями організації роботи залізничного транспорту, роблять її функціонування неефективною та ускладнюють подальший розвиток, стримуючи надходження в галузь інвестицій, ускладнюють співробітництво з приватними компаніями.

Більшість доходів «Укрзалізниця» отримує від вантажних перевезень, натомість, пасажирські є збитковими. За останні шість років збитки становили 54 млрд грн. Уряд не лише не дозволяє «Укрзалізниці» скорочувати збиткові пасажирські перевезення, а й зобов'язує за власний рахунок покривати пільги для пасажирів. За підрахунками експертів, нинішні тарифи вдвічі нижчі за реальну собівартість перевезень. Ситуація, коли збитки від пасажирських перевезень компенсуються за рахунок прибутків вантажних, вигідна уряду – йому не потрібно виділяти гроші на залізницю з бюджету. Проте для потенційних інвесторів нульові прибутки й не виправдано низькі тарифи – неприваблива картина.

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємств галузі наведено на прикладі Пасажирського вокзалу ст. Миколаїв наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Фінансово-економічні показники діяльності підприємства
за 2014–2016 рр.**

Показники	Роки			Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	10023	8936	8335	89,2	93,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	(5770)	(6788)	(7475)	117,6	110,1
Валовий прибуток, тис. грн.	4253	2148	860	50,5	40,0
Інші операційні доходи, тис. грн.	610	451	177	73,9	39,2
Адміністративні витрати, тис. грн.	(885)	(716)	(1)	80,9	0,1
Інші операційні витрати, тис. грн.	(170)	(242)	(329)	142,4	136,0
Інші доходи, тис. грн.	2	0	51	–	–
Інші витрати, тис. грн.	0	0	0	–	–
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	3810	1641	758	43,1	46,2
Витрати (дохід) з податку на прибуток, тис. грн.	(102)	(68)	(31)	66,7	45,6
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	3708	1573	727	42,4	46,2
Власний капітал, тис. грн.	35500	37073	37800	+4,4 %	+2,0 %
Власні оборотні кошти, тис. грн.	0	0	0	–	–
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	809	922	788	114,0	85,5
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	12	38	279	316,7	734,2

Як бачимо з таблиці, негативним моментом діяльності підприємства є зменшення доходу від реалізації послуг за два роки на 16,8 %. Якщо у 2014 році він становив 10023 тис. грн., то за 2016 р. – 8335 тис. грн. З іншого боку, собівартість реалізованої продукції зросла на 29,5 % за аналізований період.

Інші операційні доходи, які в основному включають доходи від операційної оренди активів, зменшились на 71,0 %. Внаслідок зменшення кількості відправлених поїздів та пасажирів (що є основним якісним показником роботи вокзалу), приміщення вокзалу для орендарів стали менш привабливими.

Адміністративні витрати склались з витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу та забезпечення управлінської діяльності (витрати на оргтехніку, банківське та юридичне обслуговування та інше).

Через утворення ПАТ «Укрзалізниця» Пасажирський вокзал Миколаїв зі структурного підрозділу у виробничий. Тобто, підприємство втратило свій юридичний статус, тому і персонал, який належав до адміністративно-управлінського, втратив свій статус. Витрати на утримання цього персоналу включені до загальновиробничих витрат.

До складу інших операційних витрат по підприємству включені:

- матеріальна допомога пенсіонерам – залізничникам (відповідні витрати обумовлені колективним договором між адміністрацією та профспілковим комітетом);
- надання безкоштовних квитків на проїзд залізничним транспортом працівникам та пенсіонерам-залізничникам;
- витрати на виплату середнього заробітку (з нарахуваннями) мобілізованому працівникові;
- витрати на утримання оздоровчих закладів (підприємство відшкодовує частину витрат на утримання в належному стані бази відпочинку Одеської залізниці);
- відрахування внесків профспілковому комітету;
- інші штрафи, пені.

Інші операційні витрати за період, що аналізується, збільшились на 93,5 %. Витрати іншої операційної діяльності більшою частиною не піддаються оптимізації через свою соціальну значущість.

Інші доходи за період виникли через реалізацію металобрухту (в 2016 році після проведення ремонту першої посадкової платформи доходи від реалізації металобрухту склали 51 тис. грн.).

Через зменшення доходів (на 16,8 % від операційної діяльності та на 71,0 % від іншої операційної діяльності) та збільшення витрат (собівартості реалізованої продукції на 29,5 % та від іншої операційної діяльності на 93,5 %) прибуток зменшився 80,4 %.

Якісним показником, який безпосередньо впливає на доходи, є кількість відправлених пасажирів. За період з 2014–2016 років кількість відправлених пасажирів знизилась. Показники наведені у табл. 2. Кількість відправлених пасажирів за період зменшилась на 17,4 % що відповідає зниженню доходів від операційної діяльності (зменшення доходів за відповідний період на 16,8 %).

Таблиця 2

Кількість відправлених пасажирів з розподілом по сполученнях

Сполучення	Роки			Відхилення, %	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
Пряме, тис. пас.	466,7	408,5	368,4	87,5	90,2
Місцеве, тис. пас.	125,7	109,0	79,2	86,7	72,7
Приміське, тис. пас.	426,3	408,2	393,6	95,8	96,4
Всього, тис. пас.	1018,7	925,7	841,2	90,9	90,9

Крім зменшення кількості відправлених пасажирів змінилась їхня структура та питома вага між сполученнями.

Структура розподілу кількості відправлених пасажирів відповідно сполученням наведена у табл. 3.

Таблиця 3

Структура розподілу кількості відправлених пасажирів за сполученням

Сполучення	2014		2015		2016	
	Кількість	Питома вага	Кількість	Питома вага	Кількість	Питома вага
Пряме, тис. пас.	466,7	45,8	408,5	44,1	368,4	43,8
Місцеве, тис. пас.	125,7	12,3	109,0	11,8	79,2	9,4
Приміське, тис. пас.	426,3	41,9	408,2	44,1	393,6	46,8
Всього, тис. пас.	1018,7	100,0	925,7	100,0	841,2	100,0

З цієї таблиці можна побачити, що не тільки зменшилась кількість відправлених пасажирів, але й змінилась структура їхньої розподілу. Питома вага пасажирів у прямому сполученні (які значною мірою впливають на прибутки діяльності підприємства) протягом трьох років зменшилась з 45,8 % до 43,8 %.

У рамках відсутності реформ, найбільш негативні чинники, що впливають на розвиток залізничного транспорту можливо узагальнити наступним чином:

– відсутність конкуренції, а отже відсутність у суб'єктів господарювання галузі мотивації до підвищення ефективності своєї роботи та якості послуг, розширення їх переліку;

- жорстке державне регулювання тарифів на залізничні перевезення, яке не дозволяє вчасно реагувати на зміну ситуації на ринку транспортних послуг;

- значне фінансове навантаження Укрзалізниці соціальними функціями держави (перевезення пільгових категорій пасажирів, зобов'язання перевозити пасажирів в приміському сполученні за тарифами, що значно нижчі за собівартість);

- відсутність державних інвестицій в галузь – не зважаючи на положення статті 10 чинного Закону України «Про залізничний транспорт»;

- висока ступінь зносу основних фондів галузі, що перевищує 80 %, в першу чергу це стосується тягового рухомого складу.

Залізниці України стоять сьогодні на порозі корінних структурних перетворень, які обумовлені необхідністю формування в галузі ринкових відносин і конкурентної середовища, що потребує прийняття принципових рішень на державному рівні по вдосконаленню структури, методів та принципів управління.

У грудні 2015 року було створене Публічне акціонерне товариство «Українська залізниця». У 2016–2017 роках розпочата робота з утворення нової моделі управління та регулювання.

Стратегічні напрямки та цілі розвитку залізничного транспорту, базуються на положеннях чинної Транспортної стратегії України на період до 2020 року (пріоритети розвитку галузі залізничного транспорту), Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки, а також взятих на себе зобов'язань в частині імплементації законодавства ЄС в рамках Угоди про асоціацію.

Стратегічними напрямками слід визначити такі:

1. Створення нової ефективної моделі державного управління та регулювання залізничним транспортом.

2. Підвищення ефективності та конкурентоспроможності галузі.

3. Створення європейської системи забезпечення безпеки перевезень на залізницях

4. Забезпечення доступності та покращення якості залізничних транспортних послуг.

5. Удосконалення логістичних технологій та інтеграція в міжнародні транспортні систем.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління інноваційною діяльністю є особливо важливою в умовах переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку, оскільки до останнього часу цей напрямок не став ведучим у економіці України. Ефективне вирішення задачі управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах високого ступеня невизначеності, глобалізації і впливу тенденції світової економіки залежить від правильного вибору бізнес-моделі його роботи. Внаслідок значних структурних зрушень на початку ХХІ століття в розвинутих економіках від сектору матеріального виробництва в сторону росту значимості нематеріальних видів капіталу, процесів інтернаціоналізації значно підвищилися можливості інформаційного обліку, мобільність працівників, доступність венчурного капіталу. Усі ці фактори обумовили зниження ефективності інноваційної діяльності, заснованої на використанні закритих інноваційних процесів. Тому аналіз управління інноваційним процесом підприємства є досить актуальним.

Останнім часом все більшою поширення отримує концепція відкритих інновацій, яка запропонована Генрі Чесбро в якості нової парадигми. На основі результатів дослідження моделей інноваційної діяльності великих компаній різних країн автор робить висновки про неефективність закритої моделі інновацій і про перехід інноваційного процесу в нову якість, де визначаюче значення набуває вміння менеджменту залучати і використовувати інновації зі сторони. На його думку, «ландшафт знань» при парадигмі відкритих інновацій набуває нової якості, коли наявні інтернет-технології, наукові бази ідей, висока швидкість передачі даних в поєднанні з невисокою вартістю роблять інформацію загальнодоступною. Розвинутий ринок венчурного капіталу, інноваційна інфраструктура, фінансовані державні програми з розвитку високих технологій привели до надлишку знань у кожній галузі. Дослідницькі лабораторії при провідних університетах і інших учбових закладах прагнуть реалізувати отримані знання, тому зовнішнє середовище інноваційного процесу докорінним чином змінює свій вигляд. Модель інноваційного процесу, яка заснована на концепції відкритих інновацій, стала логікою розвитку спеціалізації не тільки

промисловості, а й в науці. Тепер розвиваються не вертикальні зв'язки, а горизонтальні.

На підприємствах, які будують свої бізнес-моделі на основі даної концепції, істотно знижуються витрати, які пов'язані з науково-дослідними роботами, і як наслідок, зменшуються інноваційні ризики. Підприємства, які замкнулися на досягненні інноваційної мети тільки за рахунок внутрішніх джерел, приречені бути завжди в числі наздоганяючих. Високий рівень спеціалізації в науці, інформаційна доступність знань дозволяє з меншими витратами отримати кращий ефект.

Ми будемо виходити із того, що модель передбачає узагальнене представлення інноваційного процесу на підприємстві. Метод моделювання застосовується з метою аналізу явищ, які проходять в інноваційному процесі, також обґрунтування рішень, які приймаються відносно інновацій. Задачами розробки моделей інноваційного процесу є:

- подолання розриву між наявними теоретичними моделями і практичними ринковими умовами;
- обґрунтування адекватних моделей методів, які дозволяють приймати інноваційні рішення в реальних ринкових умовах.

Моделювання інноваційного процесу – ідея не нова. До неї постійно звернено увагу економістів, які справедливо вважають, що інноваційному процесі відображаються всі основні компоненти інноваційної діяльності. Реалізуючись у взаємній інтеграції, інноваційний процес демонструє шлях проходження від ідеї до товару.

Відношення до проблеми моделювання інноваційного процесу серед дослідників неоднозначне. Багато авторів вважають, що інноваційний процес можна представити у вигляді послідовності дій з розробки інновації, її створення, упровадження у виробництво і подальшому поширенню результатів (дифузія). Саме таке розуміння вкладається багатьма вченими в сутність інноваційного процесу.

УДК 338.45:005.336.1(043.2)

Кузьменко О. Б.,

д-р екон. наук, професор кафедри,

Кузьменко Б. П.,

канд. екон. наук, доцент кафедри,

ЧНУ імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Умови господарювання підприємств, що склалися в Україні в процесі становлення ринкової економіки, висувають жорсткі вимоги до

підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів, зниження витрат на виробництво, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Але багато суб'єктів господарської діяльності не можуть виконати зазначених вимог у зв'язку з використанням фізично зношених і морально застарілих основних фондів, енерго- і матеріаломістких виробничих процесів. Тому ефективний розвиток цих підприємств не можливий без ретельного обґрунтування виробничої програми підприємства та активізації інвестиційної діяльності.

Підприємство, як правило, самостійно планує асортимент і обсяг продукції, що виробляється, керуючись при цьому маркетинговим планом, зобов'язаннями перед партнерами, результатами фактичного виконання виробничої програми за попередні періоди, попитом на продукцію підприємства, розрахунками виробничої потужності заводу, техніко-економічними нормами тощо. При формуванні виробничої програми враховується експортна орієнтація підприємства, а також залежність всієї галузі України від ситуації на світовому ринку.

Якщо виробництво продукції є сезонним (наприклад, сировина надходить протягом року нерівномірно, як переробка аграрної продукції), то за таких умов великого значення набуває ритмічність виробництва, як один із чинників підвищення його ефективності, поліпшення якості продукції і всієї роботи підприємства. Тоді необхідно ретельно розподілити річний обсяг виробництва продукції по кварталах з урахуванням встановлених термінів і обсягів поставки продукції, нарощування випуску продукції за рахунок поліпшення використання потужностей і основних засобів, а також за рахунок організаційних заходів, забезпечивши рівномірне завантаження всіх виробничих підрозділів підприємства та зупинки окремих цехів для ремонту обладнання.

Підвищення ефективності виробництва це комплексна задача, яка залежить від багатьох факторів, що діють не ізольовано, а пов'язані між собою і взаємодоповнюють одні одного. Вони поділяються на дві групи:

1. Зовнішні на які окреме підприємство не може вплинути в процесі своєї діяльності але їх треба враховувати. До них відносяться: державна і соціальна політика (діяльність владних структур, законодавство, фінансові інструменти, економічні нормативи); інституційні механізми (дослідні і навчальні центри, інститути, асоціації); інфраструктура (інноваційні фонди, комерційні банки, фондові біржі, інформаційні мережі, транспорт, торгівлю); структурні зміни в суспільстві та економіці (у сфері технологій, наукових досліджень, у складі персоналу за ознаками освіченості та кваліфікації);

2. Внутрішні які підприємство може змінювати для досягнення підвищення ефективності.

Останні і є резервом який дозволяє збільшити випуск продукції на одиницю сукупних витрат. Внутрішні фактори згруповані за наступними ознаками:

- ресурсні (раціональне використання всіх видів ресурсів підприємства);
- організаційні (удосконалення організації виробництва, використання інформаційних технологій);
- науково-технічні (впровадження нових технологій, обладнання, сировини і матеріалів).

Реалізація всіх факторів має бути забезпечена фінансово-інвестиційною діяльністю. Для проведення комплексу заходів щодо підвищення ефективності виробництва треба провести аналіз існуючого стану речей та можливостей їх впровадження. Алгоритм реалізації цього процесу містить наступні кроки:

- а) визначення резервів зростання випуску продукції і зниження витрат на її виробництво;
- б) обґрунтування комплексу заходів щодо підвищення ефективності виробництва;
- в) оцінка інвестиційних витрат на ці заходи та визначення джерел фінансування;
- г) розробка плану реалізації заходів.

Таким чином підвищення ефективності виробництва це комплексне завдання вирішення якого реалізується на підставі раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, вдосконалення управління, організації виробництва у тому числі на підставі інформаційних технологій, впровадження досягнень науково-технічного прогресу для підвищення технічного рівня підприємства. Результативне використання системи вказаних факторів забезпечується аналізом господарської та інвестиційної діяльності, розробкою і плануванням комплексу заходів щодо підвищення ефективності виробництва.

УДК 334.35

Лукін С. Ю.,
канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ЕЛЕМЕНТИ АНТИКОРУПЦІЙНОГО КОМПЛАЄНС ПІДПРИЄМСТВ: НОРМИ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРАВА

За українським законодавством, основою системи антикорупційного комплаєнс підприємств, установ і організацій є Антикорупційна

політика та особа, відповідальна за її впровадження. При цьому передбачено обов'язок запровадження антикорупційної програми для юридичних осіб приватного права, які є учасниками попередньої кваліфікації, учасниками процедури закупівлі відповідно до Закону України «Про здійснення державних закупівель», якщо вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 1 мільйон гривень, а робіт – 5 мільйонів гривень.

Тим не менш, іншим суб'єктам господарювання також доцільно розробляти та впроваджувати антикорупційні програми задля уникнення ризику накладення кримінально-правових санкцій на підприємство через недотримання його уповноваженими особами вимог щодо запобігання та протидії корупції на підприємстві, які передбачені Кримінальним кодексом України. При цьому серед засобів запобігання корупції для підприємств України також вагоме значення мають внутрішні нормативні документи (переважно кодекси етики), а також антикорупційні та етичні правила, яких треба дотримуватися працівникам, посадовцям, партнерам компанії.

У широкому сенсі нині законодавчо ще не узгоджено вичерпного переліку аспектів і складових антикорупційної програми підприємства. Однак наявні норми вже визначають, що антикорупційна програма може містити такі положення:

- 1) сферу застосування та коло осіб, на які поширюються її положення;
- 2) вичерпний перелік та опис антикорупційних заходів, стандартів, процедур та порядок їх виконання (застосування), зокрема порядок проведення періодичної оцінки корупційних ризиків у діяльності підприємства;
- 3) норми професійної етики працівників підприємства;
- 4) права і обов'язки працівників та засновників (учасників) підприємства щодо запобігання і протидії корупції у діяльності підприємства;
- 5) права і обов'язки посадової особи, відповідальної за запобігання корупції, та підпорядкованих їй працівників (у разі їх наявності);
- 6) порядок регулярного звітування особи, відповідальної за запобігання корупції, перед засновниками (учасниками) підприємства;
- 7) порядок здійснення належного нагляду, контролю та моніторингу за дотриманням антикорупційної програми у діяльності підприємства, а також оцінки результатів здійснення передбачених нею заходів;
- 8) умови конфіденційності інформування особи, відповідальної за запобігання корупції, працівниками про факти підбурювання їх до вчинення корупційного правопорушення або про вчинені іншими пра-

цівниками чи особами корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень;

9) процедури захисту працівників, які надали інформацію про корупційне або пов'язане з корупцією правопорушення;

10) процедуру інформування працівниками особи, відповідальної за запобігання корупції, про виникнення реального, потенційного конфлікту інтересів, а також порядок врегулювання виявленого конфлікту інтересів;

11) порядок проведення індивідуального консультування особи, відповідальної за запобігання корупції, працівників підприємства з питань застосування антикорупційних стандартів та процедур;

12) порядок проведення періодичного підвищення кваліфікації працівників у сфері запобігання та протидії корупції;

13) застосування заходів дисциплінарної відповідальності до працівників, які порушують положення антикорупційної програми;

14) порядок вжиття заходів реагування щодо виявлених фактів корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень, зокрема, інформування уповноважених державних органів, проведення внутрішніх розслідувань;

15) порядок внесення змін до антикорупційної програми.

Антикорупційна програма має бути викладена у формі окремого письмового документу, затвердженого наказом керівника підприємства. Згідно з чинним вітчизняним законодавством антикорупційна програма має затверджуватися лише після її обговорення з працівниками підприємства. Законодавство не встановлює обов'язкової форми такого «обговорення», проте доцільною формою вважається проведення загальних зборів трудового колективу з цього приводу. Рекомендується попередньо надати проект для ознайомлення (в друкованому чи електронному вигляді), та з наступним затвердженням проекту на загальних зборах трудового колективу, тощо.

Текст антикорупційної програми повинен постійно перебувати у відкритому доступі для працівників підприємства. Така вимога може бути реалізована шляхом розміщення тексту програми на внутрішньому корпоративному сайті підприємства чи фізичного розміщення друкованого тексту в конкретному місці (на дошці оголошень). Важливо, щоб спосіб, у який працівник може ознайомитися зі змістом антикорупційної програми, вказувався у трудовому договорі, посадовій інструкції чи правилах внутрішнього трудового розпорядку. Окрім того, підприємствам рекомендується ознайомлювати працівників зі змістом антикорупційної програми під розпис і зберігати такий документ. Положення щодо обов'язковості дотримання антикорупційної програми

повинні бути включені до трудових договорів чи правил внутрішнього трудового розпорядку підприємства. Також, вони можуть включатися у договори, які укладаються юридичною особою (наприклад, цивільно-правові договори з окремими особами та господарські договори із контрагентами).

У той же час варто зазначити певні позитивні зрушення у напрямку стандартизації процедури розробки і змісту антикорупційної програми підприємств. Так, Національне агентство з питань запобігання корупції розробило та затвердило «Типову антикорупційну програму юридичної особи» відповідно до пункту 12 частини першої статті 11, пункту 5 частини першої статті 12, статті 63 Закону України «Про запобігання корупції», підпункту 1 пункту 19 Завдань і Заходів з виконання Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки, наведених у додатку 2 до Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 265, Заходів щодо запобігання корупції в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2016 року № 803-р. також встановлено, що юридичні особи, визначені у частині другій статті 62 Закону України «Про запобігання корупції», затверджують свої антикорупційні програми на основі затвердженої Типової антикорупційної програми.

Для реалізації вимог антикорупційної програми на підприємствах, для яких створення антикорупційної програми є обов'язковим, має призначатися особа, відповідальна за реалізацію антикорупційної програми – Уповноважений. Правовий статус такої посадової особи визначається Законом України «Про запобігання корупції» і Антикорупційною програмою.

УДК 336.662

Нетудихата К. Л.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ЩОДО СУТНОСТІ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі аналізу наукової літератури визначено, що поняття «фінансова безпека підприємства» є багатоаспектним та визначається

науковцями з різних сторін. Так, О. Е. Пономаренко вказує, що фінансова безпека підприємства – це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, направлена на досягнення цього стану, який характеризується збалансованістю і якістю використання фінансових інструментів економічної системи та забезпечує її здатність реалізувати свою місію й забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізувальних факторів. О. М. Овечкіна під фінансовою безпекою підприємства розуміє його здатність забезпечити стійкий стан та поступальність розвитку в умовах постійно мінливих внутрішнього і зовнішнього середовищ, зберігати імунітет до дії загроз. О. С. Журавка та Є. К. Бондаренко зазначають, що сутність фінансової безпеки полягає у здатності суб'єкта підприємництва здійснювати ефективно та стабільно свою господарську, в тому числі й фінансову діяльність, шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує підхід О. М. Бадаєвої, яка розглядає фінансову безпеку підприємства як комплексну характеристику його стану, при якому: рівень фінансової безпеки визначається за допомогою кількісних і якісних параметрів оцінки; забезпечується захищеність фінансових інтересів підприємства, в результаті чого підприємство прагне до фінансової рівноваги, підвищення фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та стабільності діяльності в короткостроковому та довгостроковому періодах; забезпечується достатня фінансова незалежність, гнучкість при прийнятті фінансових рішень і задовольняються потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; підприємство здатне протистояти наявним і тим, що виникають, загрозам за умови постійного моніторингу, а також формування ряду превентивних і контрольних заходів.

Вивчення наведених точок зору щодо змісту поняття фінансової безпеки надає нам можливість стверджувати, що воно є комплексним. Усі представлені вище формулювання відображають окремі аспекти цього поняття. У цьому випадку, ми пропонуємо розглядати фінансову безпеку як стан захищеності фінансової системи підприємства від негативного впливу існуючих та виникаючих загроз зовнішньої та внутрішньої природи. Під терміном «фінансова система підприємства» розуміється складний, цілісний комплекс процесів, що пов'язані з утворенням грошових фондів, їх розподілом та використанням. Вона, з одного боку, входить до складу системи вищого порядку (фінансової системи суспільства), а з іншого боку, є частиною економічної системи підприємства і, в свою чергу, включає в себе ряд локальних систем

(підсистем). Першу утворюють суб'єкти управління, що здійснюють вплив на фінанси суб'єкта господарювання з метою виробництва та реалізації продукції. Другу – об'єкти управління, зокрема фінансові ресурси, кругообіг капіталу, рух грошових засобів та фінансові відносини, що при цьому виникають. Вона є не замкнутою, а відкритою системою, спираючись на власні ресурси, вона функціонує та розвивається за допомогою взаємодії із зовнішнім середовищем. Метою функціонування фінансової системи є реалізація пріоритетних фінансово-економічних інтересів підприємства.

Слід наголосити, що в економічній літературі питання «вимірювання» фінансової безпеки стоїть досить гостро. О. В. Бельська, М. А. Дронов для оцінки фінансової безпеки підприємства пропонують користуватися такими показниками як фінансова стійкість, ліквідність активів балансу, платоспроможність, співвідношенням операційного та фінансового важелів. Такої ж думки дотримується і І. Г. Яндулова. Вона пропонує оцінювати фінансову безпеку за показниками ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та ефективності діяльності, зведеними до єдиного показника на основі індикаторного методу після порівняння їх фактичних значень з граничними. Разом з тим, автором обгрунтовано, що найвищий рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання досягається за умови, якщо уся сукупність індикаторів знаходиться в межах граничних значень.

На думку С. Н. Ілляшенко та Л. Г. Мельника, оцінити фінансову безпеку суб'єкта господарювання можна на основі його фінансової стійкості. Її рівень визначається виходячи з достатності власного оборотного капіталу для ведення виробничої та збутової діяльності. За аналогією зі стійкістю, автори виділяють абсолютний та нормальний рівень фінансової безпеки, небезпечний і кризовий рівень безпеки. Тобто, за суттю, визначається не безпека підприємства, а його фінансову стійкість.

Ефективним інструментом вирішення проблем оцінки фінансової безпеки суб'єкта господарювання, на думку В. В. Прохорової, є оцінка його поточного фінансового стану, виявлення, оцінка проблем розвитку підприємства, встановлення джерела та причин виникнення негативних результатів, небажаних тенденцій у його функціонуванні, розробка й прийняття обгрунтованих управлінських рішень.

В якості основних показників, за якими оцінюють фінансову безпеку суб'єкта господарювання, І. А. Бланк виділяє наступні групи коефіцієнтів: фінансової стійкості підприємства (автономії, фінансування, заборгованості, маневреності та інші); ліквідності (абсолютної, термінової та поточної ліквідності, співвідношення дебіторської та креди-

торської заборгованості та інші); оборотності активів (всіх активів, оборотних активів, періоди їх оборотності та інші); оборотності капіталу (всього капіталу, власного, позикового, залученого та період їх обігу, а також інші коефіцієнти); коефіцієнти оцінки рентабельності (всіх активів, власного капіталу, реалізованої продукції, інвестицій та інші). Інтегральний аналіз надає можливість отримати досить якісну оцінку умов та тенденцій формування окремих агрегованих показників. Найбільш придатними, на думку І. А. Бланка, методиками інтегрального аналізу для оцінки фінансової безпеки суб'єкта господарювання є модель Дюпона, системи портфельного та SWOT-аналізу, об'єктно-орієнтовані системи.

Л. В. Перехрестовою, Р. С. Папехінім запропоновано систему показників моніторингу фінансової безпеки. Він передбачає також проведення оцінки динаміки фундаментальної та ринкової вартості, що сприяє вдосконаленню моделі корпоративного управління фінансами суб'єкта. Слід вказати, що ними розроблені індикатори фінансової безпеки та обґрунтовані їхні межі, відхилення від яких свідчить про втрату підприємствам безпеки. Індикаторами є граничні значення таких показників: коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономності, рівень фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення процентів до сплати, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, показник розвитку компанії, показник диверсифікації, темп зростання прибутку, реалізація продукції, активів, співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Крім того, вони пропонують в цілях формування ефективної моделі управління фінансами підприємствам здійснювати спостереження за наступними показниками: внутрішньою вартістю власного капіталу; ринковою вартістю підприємства; темпом приросту внутрішньої та ринкової вартості підприємства; порівняння темпів зростання ринкової вартості підприємства і фондового індексу.

Відповідно до окресленого нами поняття «фінансової безпеки» доцільним є визначення стану захищеності фінансової системи підприємства шляхом дослідження таких функціональних складових фінансової безпеки як фінансова стійкість, ділова активність, ліквідність та платоспроможність. У свою чергу, показники даних складових відображають вхід у фінансову систему (фінансові ресурси, що формуються на підприємстві для їх подальшого розподілу та перерозподілу), вихід (отримання та реалізація продукції, надходження виручки), перетворення (використання сформованих грошових фондів на інвестування в необоротні та оборотні активи).

Вівчарик А. П.,

аспірант,

Кузик Т. В.,

аспірант,

ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський, Україна

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ЯК ВАЖІЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розгляд будь-якого питання доцільно розпочинати із з'ясування змісту ключових понять. Українські вчені розглядають капіталізацію прибутку як витрачання частини прибутку на збільшення капіталу підприємства. Подібне трактування дається і в інших джерелах:

Капіталізація прибутку (capitalization of income) – спрямування одержаного акціонерами прибутку на розвиток підприємств.

Капітальні вкладення – це витрати на технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючих основних засобів і на створення нових.

Досить часто термін «інвестиції» ототожнюється з терміном «капітальні вкладення». При цьому термін «інвестиції» розглядається як вкладення коштів у відтворення основних засобів (будівель, устаткування, транспортних засобів тощо). Але водночас інвестиції можуть здійснюватися і в оборотні активи, і в різноманітні фінансові інструменти (акції, облігації, тощо), і в окремі види нематеріальних активів (придбання патентів, ліцензій, «ноу-хау» тощо). Отже, капітальні вкладення є вужчим поняттям і можуть розглядатися лише як одна з форм інвестицій, але не як їхній аналог. Характеризуючи економічну сутність інвестицій, слід зазначити, що в сучасній літературі цей термін трактується неоднозначно – або широко, або вузько – залежно від мети дослідження.

Оцінка доцільності капіталовкладень – то конче потрібний інструмент для менеджера. Один з обов'язків фінансового менеджера – вибрати інвестиції, які принесуть добрі грошові потоки і матимуть пристойну прибутковість. Отож фінансовий менеджер має бути здатним вирішити, чи варто вкладати гроші, чи ні, а також розважливо зробити вибір з-поміж двох чи більше варіантів. Для цього потрібен надійний засіб оцінки, порівняння та відбору проектів. Цей засіб називається оцінкою доцільності капіталовкладень. Капітал, хоч у якій формі – боргу чи акцій, дуже обмежений.

Підприємства розподіляють прибуток, що залишається у їхньому розпорядженні, за напрямками використання на власний розсуд. Перш

за все, він має бути направлений на створення фонду виплати винагороди власникам підприємства у формі дивідендів на акції або процентів на пайові внески. Якщо після сплати дивідендів за ставкою, що встановлена зборами акціонерів, з'явиться їхній залишок, то він може бути використаний для поповнення статутного фонду підприємства. Ця операція називається капіталізацією прибутку і може бути здійснена й без сплати дивідендів акціонерам, але такі рішення мають ухвалити загальні збори акціонерів.

Слід також зазначити, що резервний фонд за нормального, розумного ведення господарської діяльності використовуватися практично не повинен (тобто його сума має бути постійною). Джерелом забезпечення проведення таких платежів, що податковим законодавством не можуть належати до валових витрат, має виступати нерозподілений прибуток. Резервний фонд, фактично, потрібно використовувати тільки для компенсації непередбачених збитків і постійно намагатися збільшувати його обсяг, оскільки наявність значного резервного фонду покращує значення стійкості підприємства та виступає запорукою довіри до нього на ринку.

УДК 658.5:005.332.4

Чорна В. О.,
студентка,

Семенчук І. М.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри,
ЧНУ імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У кожний історичний період існували свої рецепти виживання і поступового розвитку підприємства. Усі підприємства в швидкозмінних умовах існування повинні зосереджувати свою увагу не лише на внутрішньому стані справ, а й контролювати зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Важливо здійснювати таке управління, яке забезпечуватиме пристосованість підприємства до різних непередбачених ситуацій у майбутньому. Костусев О. стверджує, що вихід на ринок із конкурентоспроможним товаром – це лише початковий, вихідний момент у роботі підприємства з освоєння ринку і закріплення на ньому, далі проводиться складна, систематична робота з управління

конкурентоспроможністю підприємства. Управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Його необхідно розглядати, як складову частину системи управління підприємством. Фактори управління конкурентоспроможністю підприємства можуть бути внутрішніми й зовнішніми.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства буде найбільш ефективним у тому випадку, коли він посилює мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив. При неузгодженості інтересів неможливе здійснення ефективного впливу на внутрішні та зовнішні фактори і досягнення поставленої мети. Механізм управління конкурентоспроможністю є складною категорією управління. Він являє собою сукупність заходів, які спрямовані на досягнення поставлених цілей.

При розробці політики управління конкурентоспроможністю підприємствам необхідно дотримуватися певних умов:

- науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва;
- використання новітніх винаходів та відкриттів;
- впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва;
- конкурентоспроможні товари, які характеризуються нормативними, технічними, економічними параметрами;
- економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових);
- фінансова стійкість підприємства, що визначається системою показників та коефіцієнтами активності підприємства, поточної ліквідності, автономії та ін.

Вирішальний фактор, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємства – це не просто його здатність виробляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити комерційний успіх на ринку. Конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність підприємства – це як частина і ціле. Здатність підприємства конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і вдалого поєднання засобів діяльності підприємства, що надасть йому перевагу в конкурентній боротьбі.

Отже, проблема конкурентоспроможності має у сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить рівень економічного та соціального життя в будь-якій

країні. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах. Вони, хоч і є складовими однієї ланки забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому, але функціонують у певній послідовності відповідно до їх важливості. Не можна залишати поза увагою й роль держави, яка має сприяти створенню та підтримці умов досконалої конкуренції. Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать від тієї підтримки, яку підприємство отримує з боку національних державних органів, від ефективної та обґрунтованої державної політики. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства дає можливість: знизити рівень невизначеності й ризику в процесі виробничо-збутової діяльності підприємства; підвищити якість стратегічного планування й прогнозування виробничо-збутової діяльності підприємства; підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та його продукції; зберегти конкурентні позиції та збільшити частку ринку, що належить підприємству.

Теоретичні та управлінські аспекти економічного розвитку

УДК 330.837

Verlanov Y. Y.,

*PhD in Economic sciences, Professor,
Petro Mogyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine*

WHY IT SO PERSISTENT? BRIBES ARE NOT SO RISKY WITHIN THE CORRUPTION NETWORK

In the last half-century, the problems of corruption are actively discussed in scientific publications. This is due to the fact that corruption negatively affects many aspects of the society life, limiting the prospects for development and improving welfare.

Ukraine is one of the countries with a relatively high level of corruption: in the ranking of 2017, it occupied 130 place together with Iran and Sierra Leone. It is № 32 among the most corrupt countries in the world.

Fig. 1 demonstrates the dynamics of the Corruption Perception Index (CPI) in Ukraine, Moldova and Georgia. It is obvious that over the past 14 years, there has been no tangible progress in reducing the level of corruption in the country. On the contrary, one can see significant progress in Georgia, where the CPI raised by 3,1 times from 18 to 56.

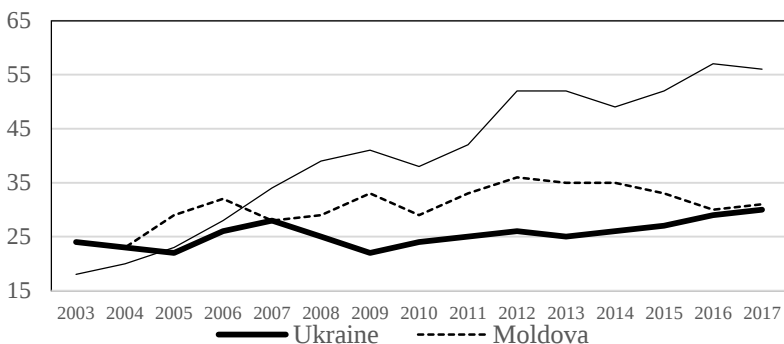


Fig. 1. Corruption Perceptions Index

This is one of the reasons why in 2016 Georgia had GDP p. c. 1.75 times higher than in Ukraine. Since 2003 Georgia grew its DDP p. c. two time faster than Ukraine.

This short paper attempts to explain some features of corruption in Ukraine, which provide it with an adequate level of persistence, and weaken the efforts to counter it.

Corruption as «... the abuse of entrusted power for private gain» has multiple structures, forms, participants and so on. Thus, scientific publications contain a sufficient number of corruption models. For example, four different types are presented: fragmented, sequential, hierarchical and disorganized. Among them there are structures that are particularly interesting because of their viability: sequential corruption in hierarchical structures, that can be fragmented, but never disorganized. Most often, this kind of corrupt structures are referred to kleptocratic ones, however it could be appeared not only as the «governmental», but anywhere, where corrupt leaders use their power to exploit human and natural resources in order to increase their personal riches and power.

In the context of vertical links, such a structure is a hierarchy consisting of a leader and corruption «modules» that are at different hierarchical levels.

The task of the leader is to establish and support informal «rules of the game» within the system and in the external environment. These rules are sufficiently flexible and exist as the principles of functioning at any hierarchical level: (a) ensuring the transfer of money to the top at the established quota, (b) acting within reasonable risk so as not to harm the system, (c) rely on protection in the case of been disclosed.

Each module comprises of an agent who, using the right to «permit or not permit», creates incentives for bribes. Guided by established rules and own experience, he accepts the risk of being disclosed and share it with the upper levels. His risks are reduced if he acts not in personal interests, but follows the established rules. Incentives are self-enrichment through the part of the amounts received, and the possibility of moving to the higher levels of the hierarchy with a corresponding increase in «earnings».

Modules are located at different hierarchical levels of the system. The lowest one performs the task of creating incentives for and actually receives the amounts and transfers their corresponding parts. It has only one vertical connection – with the higher-level module.

The «1» level module performs a larger range of tasks: (a) supervises the fulfillment of the rules by the lower-level modules that are included in its «jurisdiction», (b) organizes bribes at its level of competence, (c) receives set amounts from the lower-level modules and transfers part of them to the higher level, (d) provides a protection for the «0» level modules in

case of conflict situations. A hierarchical system of corruption can comprise of many modules at every level. However, their large number significantly increases the risks and thereby the cost of maintaining the system becomes significantly higher.

Such picture seems to be generally known. Moreover, in the scientific sources the corruption models considerations usually focus on an organization with a two-tier structure like «principal-agent» or a three-tier – «principal-agent2-agent1». Agents are in direct contact with clients and therefore are engaged directly in corrupt practices. Superiors supervise the activity of agents.

We only added some horizontal links that turn the hierarchical system of corruption into a network and made it much more persistent. These horizontal relations could be established on appropriate hierarchical levels with the representatives or organizations which activities concern the situations of corruption disclosure: law enforcement agencies, mass-media, government and sometimes organized criminals.

In such a situation, the fight against corruption is limited to public declarations against the backdrop of the issuance of agents that have been exposed because of their destructive behavior with respect to the system. This creates an additional incentive for others to follow established rules and supports the persistence of the corruption network.

УДК 338.124.2

Палехова В. А.,
доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ПРИЧИНИ ТА УРОКИ ЕКОНОМІЧНИХ СПАДІВ В УКРАЇНІ

З двадцяти шести років незалежності України половину терміну вітчизняний ВВП демонстрував падіння. Решта років економічного підйому не здатна значно покращити загальну картину: за 1990–2016 рр. ВВП впав на 40,2 %. І донині темпи економічного зростання не можуть вважатися задовільними, особливо порівняно зі середньосвітовими (рис. 1).

У траєкторії зміни ВВП чітко виділяються три періоди економічного спаду: протягом 1990-х рр., у 2009 р., впродовж 2014–2015 рр. Вони відрізняються причинами, ознаками та логікою розвитку, але дозволяють виокремити певну спадковість.

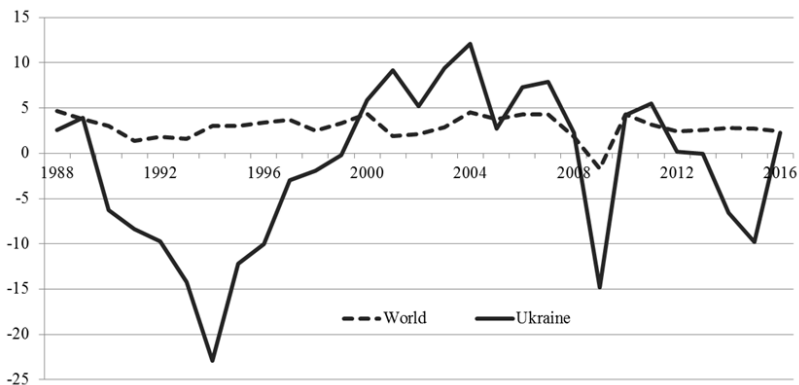


Рис. 1. Динаміка ВВП України у порівнянні з середньосвітовими темпами

Джерело: Світовий банк

Економічний спад 1991–1999 рр. інколи зводять у ранг вітчизняної Великої депресії. Реальний ВВП за цей час впав на 59,2 %, що вдвічі перевищило темпи падіння американської економіки у 1929–1933 рр. Втім, в Україні криза не була проявом економічної циклічності, оскільки це був неминучий трансформаційний спад, спричинений переходом від командної до ринкової економіки. Він спостерігався в усіх без винятку посткомуністичних країнах, лише в Україні відрізнявся безпрецедентною глибиною та тривалістю.

Серед його причин прийнято наводити, передусім, розрив економічних зв'язків між складовими єдиного народногосподарського комплексу, банкрутство багатьох державних підприємств, гіперінфляцію тощо. Але глибинною причиною, як правило, називається нерішучість і непослідовність у проведенні реформ: неконтрольована приватизація, жорсткий податковий прес, лібералізація цін, доповнена надмірною емісією грошей, збереження численних соціальних пріоритетів.

Наприкінці 1990-х, за умов сприятливої зовнішньої кон'юнктури, глибокої девальвації гривні та низької завантаженості виробничих потужностей почалося поживалення, а з ним і «золота епоха» української економіки, коли темпи зростання реального ВВП перевищували середньосвітові. Вона була обірвана світовою кризою, що свідчило не лише про тісну інтеграцію вітчизняної економіки в міжнародний поділ праці, а й про її «ринковість». При цьому падіння ВВП 15,1 % було помітно глибшим, ніж у більшості країн, схожих за рівнем розвитку, тож можна припустити, що багато проблем української економіки мали не стільки зовнішнє, скільки внутрішнє походження.

Після млявого економічного зростання 2010–2011 рр. негативні тенденції в динаміці ВВП повернулися доволі швидко (з III кварталу 2012 р.), хоча про річні від’ємні темпи держстат звітував лише за підсумками 2014–2015 рр. За ці два роки ВВП скоротився на 15,8 %. В якості головної причини, як правило, називається втрата двох великих регіонів, що робили значний внесок як у ВВП країни, так і в експортний виторг. Але анексія Криму та воєнні дії на сході не вичерпують всього комплексу причин останньої економічної кризи.

Глибший аналіз кожного з економічних спадів, порівняння їхніх, таких різних, на перший погляд, причин дозволяють, між тим, констатувати їхню спільність, виділити загальну зовнішню та внутрішню причини. Це, у свою чергу, допомагає окреслити напрямки необхідних перетворень задля згладжування економічних коливань та сталого економічного зростання у майбутньому.

По-перше, не лише спади, але й злети нашої економіки (а з ними припливи та відпливи іноземної валюти, інвестицій, курс національної валюти, величина валютних резервів, доходи бюджетів всіх рівнів і домогосподарств) визначаються, передусім, коливанням світових цін на ключові товари нашого експорту. Українські економісти стверджують, що остання криза та викликані нею проблеми сталися б навіть без зовнішньої інтервенції, оскільки були зумовлені поновленням сировинної рецесії. Тож потрібні, передусім, структурні реформи, нова індустріалізація.

По-друге, вітчизняна економіка продовжує відчувати на собі тиск незавершених трансформацій 1990-х рр. Проте порівняння з 1990 р. не вважається більше актуальним і навіть коректним через нетотожність структури ВВП, тому держстат з переходом до СНР – 2008 р. почав розраховувати індекси фізичного обсягу вже до 2010 р. Але подібне намагання прикрасити дійсний стан речей обертається лише недостатньо об’єктивною оцінкою, а небажання визнавати неповноту і непослідовність ринкових перетворень, прагнення відкласти на майбутнє хворобливі реформи тільки загострюють наявні проблеми. Міжнародні кредитори чи не єдині, чії вимоги здатні спонукати владу переорієнтувати свої дії, – з одного боку, зменшити свою присутність в економіці (відкрити ринок землі, приватизувати частину державних підприємств), натомість зосередити свої зусилля на покращенні якості інститутів (забезпечити захист прав власності, зменшити рівень корупції, підвищити ефективність уряду).

Прокопович Л. Б.,
канд. екон. наук, доцент кафедри,
Крисенко О. В.,
магістрант,
НУК ім. адм. Макарова, м. Миколаїв, Україна

ВИТРАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Систематизація підходів до визначення поняття витрат в економічній літературі наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «витрати» як економічної категорії

Автор 1	Визначення витрат 2
Бланк И. А.	Витрати – виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції.
Ткачук Н. М.	Витрати – це визначена в доларах сума ресурсів, які були використані чи витрачені підприємством протягом певного часу з метою отримання доходу.
Грещак М. Г., Коцюба О. С.	Витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети.
Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С.	Витрати підприємства – формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток).
Зайдель Х. Г.	Витрати – це виражене в грошах споживання товарів і послуг для виготовлення виробничої продукції за певний період.
Підгора С. О., Панков В. А., Рижиков В. С.	Витрати – це сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт й їхньою реалізацією.
Крушельницька О. В.	Витрати – грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, надання послуг.
Кулішов В. В.	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу.

Автор	Визначення витрат
1	2
Мельник Л. Г., Карінцева О. І.	Витрати – це прямі і непрямі витрати, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності.
Нуреев Р. М., Кравченко О. С	Витрати – усе, що виробник (фірма) закуповує для використання з метою досягнення необхідного результату.
Онисько С. М., Марич П. М.	Виробничі витрати – це спожиті у процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю робітників, зайнятих у процесі виробництва).
Кривенко К. Т., Савчук В. С., Беляєв О. О.	Витрати – грошове вираження використання виробничих ресурсів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції.
Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А.	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети.
Дроздова Т. О.	Витрати – це всі використововувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їхню ринковою ціною.
Цал-Цалко Ю. С.	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.
Врублевський М. А.	Витрати – показник в грошовому вираженні кількості ресурсів, використаних для досягнення певної цілі.

УДК 330.341.1:332

Прядко І. В.,
старший викладач кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ПОЛЮСИ РОСТУ МИКОЛАЇВЩИНИ

Проблема наповнення регіонального бюджету виглядає особливо актуально в контексті питання децентралізації регіонів країни. Постає

питання – чи досі промисловість виступає потужною галуззю народного господарства регіону і розвиток яких галузей промисловості найбільш сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіону.

З метою з'ясування ролі промислового сектору проаналізуємо стан промисловості в Миколаївській області. Аналіз пропонується зробити за наступними показниками: кількість підприємств промисловості, структура промисловості, фінансові результати діяльності та кількість працівників на таких підприємствах. Саме ці показники дають можливість робити висновки щодо ефективності функціонування промислового сектору регіону та його ролі.

Кількість промислових підприємств в Миколаївській області за останні три роки значно скоротилась. Зазначене скорочення складає 67 підприємств в середньому щорічно (або 6,2 %). При чому суттєвий спад показника відбувається за рахунок зменшення кількості малих підприємств промисловості (щорічно на 67 одиниць або на 6,8 %). Кількість великих підприємств не зазнала жодних змін, є доволі не суттєві зміни у кількості середніх підприємств (-0,5 % щорічно). Вагомим фактором скорочення є негативні результати фінансової діяльності. Аналіз зазначених показників свідчить про наявність позитивної тенденції у частці підприємств, що отримують прибуток (відповідно зменшення частки збиткових підприємств). При чому, переважну частку у 2014 та 2015 роках займали великі збиткові підприємства, у 2016 році – малі. Але, порівняльний аналіз діяльності суб'єктів господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та представників сектору торгівлі, свідчать про те, що частка промисловості в зазначені роки є суттєво меншою, ніж аналогічний показник у сільському господарстві та торгівлі. Як свідчать статистичні результати, середній відсоток частки збиткових підприємств у промисловому секторі є в три рази вищий, ніж у сільському господарстві, та у 1,2 рази більший, ніж у торгівлі. Показником, що дозволяє оцінити розвиненість промислового сектору є показник кількості працюючих. У промисловому секторі працює більша частка населення Миколаївського регіону в середньому (приблизно 40 %). Тобто промисловість на зазначеній території є доволі розвинутою. Однак протягом досліджуваного періоду, саме промисловий сектор демонструє найбільший показник зменшення кількості робітників – 5,12 % (2573 осіб щорічно) проти – 1,09 % (263 особи) у сільському господарстві та – 1 % (180 осіб) у підприємствах торгівлі. Такий стан речей пов'язаний з міграцією населення Миколаївського регіону – тільки за 2016 рік з зазначеної території виїхало 1441-на особа.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що промисловий сектор Миколаївського регіону залишається

основним джерелом створення валового регіонального продукту. Саме на цю галузь народного господарства припадає більша частка працюючих. Однак протягом останніх років господарська діяльність промислових підприємств характеризується негативними тенденціями. Основними показниками такого явища є втрата Російської Федерації як потужного споживача української продукції, та ускладнення економічної ситуації через воєнні дії на сході країни. Також вагомим чинником є недосконалість інституційного середовища, на яку в першу чергу реагують малі підприємства. Крім того, сюди варто віднести той факт, що саме в промисловому секторі зосереджена інноваційна діяльність Миколаївського регіону, яка супроводжується підвищеним ризиком порівняно, із звичайною господарською діяльністю. Це позначилось на тому, що саме у промисловому секторі більша кількість підприємств має негативний результат фінансової діяльності.

Галузями промисловості, що демонструють найвищі обсяги реалізованої продукції є постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування та машинобудування. З огляду на це, пропонується зосередити увагу на удосконаленні та підвищенні ефективності виробництва саме цих галузей промисловості як таких, що мають найбільш розвинений потенціал і можуть виступати як полюси росту Миколаївського регіону.

УДК 335.45.01 (061.1ЄС)

Ципліцька О. О.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Промислова політика відіграє важливу роль у формуванні нової галузевої структури економіки під час кризи, а також спрямована на підтримку та реалізацію промислового потенціалу країни під час економічного зростання. В Україні за весь період її незалежності не знайдено чіткого та системного підходу відносно того, якою має бути промислова політика. По суті, вона звелася до надання податкових пільг та фінансової допомоги окремим галузям економіки. Україна взяла

курс на європейську модель розвитку, тож визначення параметрів, які провадяться в ЄС є актуальним питанням.

Європейська модель промислової політики ґрунтується на рівноправному партнерстві держави та бізнесу. Вона є прикладом так званої «горизонтальної» політики, яка базується на створенні рівних умов для розвитку всіх галузей економіки.

Перший крок до формування загальної промислової політики ЄС був здійснений шляхом прийняття Декларації Шумана 9 травня 1950 року, в якій було встановлено, що франко-німецьке виробництво вугілля та сталі задля забезпечення миру має контролюватися єдиною інституцією, крім того, це стало кроком до утворення федерації Європи.

Сучасна економічна діяльність у ЄС пов'язана з реалізацією Стратегії «Європа 2020», прийнятої у 2010 році. Її прийняття стало наслідком визнання Лісабонської стратегії, яка була до цього, як неефективної, оскільки вона не змогла запобігти кризовим явищам кінця першого десятиліття XXI століття.

Стратегія спрямована на підвищення зайнятості (а це означає вищі витрати підприємств на оплату праці), нові правила захисту довкілля (що є занадто витратним для підприємств), збільшення частки осіб з вищою освітою (що не асоціюється з поточними потребами промисловості), або зниження бідності. Тож Стратегія більше репрезентує Європейську соціальну й екологічну модель розвитку, аніж формулює індустріальну.

У 2012 році Єврокомісія запропонувала партнерство в промисловій політиці, що передбачало її зосередження на інвестуванні та інноваціях у 6-ти пріоритетних видах діяльності: передові обробні технології, ключові технології, біологічні продукти, стала промислова та будівельна політика, екологічно чистий транспорт та розумні мережі. При цьому було заплановано збільшити частку обробної промисловості, яка стабільно зменшувалася, з 16 до 20 % ВВП за рахунок збільшення інвестицій та частки експортерів. З метою лобіювання інтересів промисловості у 2013 році було створено неформальну групу «друзів промисловості», яка представляє їх інтереси в Раді Європи і об'єднує близько 20 країн.

Серед заходів промислової політики ЄС найбільш обережно застосовується державна допомога, оскільки вона розглядається як міра, що викривляє дію ринкового механізму та обмежує конкуренцію. За період 1992–2011 рр. обсяги державної допомоги скоротилися майже у 2 рази як частка до ВВП. Основними формами державної підтримки виступають гранти та податкові пільги.

Перевагами європейської промислової політики є: 1) вона бере до уваги відмінності у промисловій базі, яка є різною у країн-членів ЄС;

2) забезпечує набір інструментів, які б відповідали індивідуальним умовам розвитку промисловості; 3) відповідає сучасним трендам світового економічного розвитку (офшори, аутсорсинг тощо); 4) її мета має такий самий пріоритет, як і мета захисту споживачів, соціального захисту та охорони довкілля, енергетичної політики та політики зміни клімату тощо.

Тому розробка нової промислової політики в Україні, заснованої на горизонтальних принципах, має стати одним з пріоритетних завдань держави, а модель індустріальної політики ЄС може стати базою для її успішного формування та реалізації.

УДК 37.041-047.22:33-051-057.875

Мкртчян А. Р.,

викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕЛЕКТ-КАРТ У ПРОЦЕСІ ІНШОМОВНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Необхідність посилення ролі самостійної роботи студентів зумовлює переорієнтацію організації іншомовної підготовки в університеті на формування вмінь вчитися, готовності до саморозвитку, оволодіння способами адаптації до професійної діяльності. Однією з педагогічних умов формування самоосвітньої компетентності майбутніх економістів на заняттях з іноземної мови є розробка програми переорієнтації процесу іншомовної підготовки студентів на застосування самоосвітніх навичок на практиці шляхом інтерактивних та контекстно-орієнтованих методик.

Ефективною інтерактивною методикою у процесі іншомовної підготовки студентів-економістів є когнітивне моделювання, яке розглядається З. Авдєєвою, А. Федуловим і А. Хуфом як засіб актуалізації студентами вже отриманих знань з теми, робота з інформацією протягом навчальної діяльності, і є візуальною репрезентацією взаємопов'язаних понять, що відображають міждисциплінарний зв'язок між основними економічними поняттями. Іншим засобом навчання є інтелект-карта, яка, на думку Т. Бьюзена, висвітлює наочне схематичне представлення сутності проблеми та можливостей її вирішення, опис різноманітних ситуацій з зазначенням причин, що викликають їх, і можливих наслідків для бізнесу. На практичних заняттях з дисципліни блоку загальноекономічної підготовки інтелект-карти доцільно скла-

дати за кожною конкретною бізнес-ситуацією, що містить аналіз причини цієї проблеми та можливих наслідків, залучаючи ідеї всієї групи студентів за допомогою методу «мозкового штурму». Під час семінарських занять є доцільним залучення інформаційних технологій у процесі створення інтелект-карт, що сприяє формуванню комп'ютерної грамотності майбутніх економістів. Зокрема, студенти знайомляться з такими програмами, як: prezi, Freemind, yEd, Ekpenso, Cayra, Xmind, View Your Mind, що дозволяють їм створити ментальні карти у віртуальному середовищі.

Тематика інтелект-карт варіюється в залежності від навчальної дисципліни та її змістовного наповнення. Наприклад, під час вивчення теми «Менеджмент» у рамках вивчення дисципліни «Ділова іноземна мова» майбутні економісти складають структурну інтелект-карту «Менеджмент в освітній галузі», розглядаючи всі аспекти за чотирма категоріями, що представлені у вигляді взаємопов'язаних блоків, а саме: фінансовий аспект (фандрейзінг, управління витратами і прибутками, бюджетування); управлінський аспект (лідерство і мотивація, робота в команді, організаційна культура); маркетинговий аспект (конкурентні переваги, аналіз ситуації на ринку освітніх послуг); стратегічний аспект (SWOT-аналіз, бізнес-планування, управлінські зміни). В якості прикладу активної інтелект-карти є розробка студентами ментальної карти економічної ефективності підприємства, що включає вхідну інформацію (прибуток, обсяг продажу, отримання прибутку) та вихідна (ціна товару, заробітна платня штату працівників, рівень технологічності виробництва). Вихідна інформація дозволяє студентам визначити шляхи досягнення головної мети інтелект-карти і змоделювати структуру карти рішень.

Вправи на складання інтелект-карт є також ефективним прийомом формування аналітичних вмінь майбутніх економістів. Зокрема, при вивченні теми «Сегментація ринку» з теми «Маркетинг» у рамках вивчення дисципліни «Іноземна мова», студенти складають інтелект-карту, яка у центральній частині містить формулювання проблеми, що розглядається, а зліва у вигляді геометричних фігур структурується вихідна інформація: умови задачі, вид товару, тип ринку, характеристики сегменту ринку, фактори зовнішнього середовища та інше. Праворуч у вигляді блоків представлені пропозиції студентів щодо вибору стратегій позиціонування певного інноваційного продукту з подальшим обговоренням у міні-групах, що у свою чергу сприяє формуванню комунікативних вмінь студентів-економістів.

Таким чином, розробка інтелект-карт студентами-економістами дозволяє сформувати навички систематизації отриманої інформації та є

ефективним методом для систематизації отриманих знань з кожної теми у зв'язку з можливістю студентів наочно представити інформацію у вигляді блок-схем.

УДК 378.4

Постикіна Є. Г.,
викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

MOTIVATIONAL ASPECT OF FUTURE ECONOMISTS' RESEARCH-PROJECT ACTIVITY

Intensive process in the economic, political, social and cultural spheres of contemporary Ukrainian society affects the education system. One of the key goals of educational establishments is to externalize the integrative training process which provides the professional growth, self-development, the readiness for the research implementations and capability to conduct project activity.

The market economy transition leads to both positive and negative changes in educational sphere. One of the most serious outcomes is the students' motivation declining in the process of knowledge acquiring.

In todays rapidly changing and globalizing world new knowledge is constantly required. It leads to high demand in searching of new mechanisms of students' socialization and creating motivation. It determines the interest and the desire to research on both theoretical and practical levels. The result of such activity is the ability to develop and enterprise the projects oriented to real modern life aspects.

The level of professional education at higher establishments is to increase continuously so this question has been investigated by Ukrainian and foreign scientists. T. Alekseeva, G. Kopyl, N. Saenko, S. Shehavitsova, N. Zamkova learn the method of the students' motivation increasing. The issue of professional education, teaching methods in higher education in Ukraine and abroad are described by A. Aleksyuk, Y. Babkova-Pylypenko, N. Nychkalo and O. Romanovs'kyi.

The motivation components' structure under the training process is observed on all educational stages their main approach is to develop such students' skills such as: goal-setting, planning and reflection. All these aspects are oriented on a certain result in the future professional activity context.

The scientific researches show the effect of motivation (N. Badmaeva, V. Leont'ev, N. Meshkov, A. Pean) oriented to students' personality devel-

opment with professional and social high level status. Such factors ensure the future economists' competitiveness in the modern labor market.

The research and project activity as a form of higher establishment structure oriented to economic development of the universities are considered by A. Hrudzyns'kyy, N. Kocheturova, V. Litovchenko.

Despite rather big number of scientists dealt with the topic, the problem of increasing the level of educational process for economists is still up-to-date.

The research is devoted to the issue of motivation aspect of economists' research-project activity in the process of professional training. To reach the pointed goal the following tasks should be solved out:

- to define the term future economists' «research-project activity»;
- to light out the motivation aspect in the process of future economists' research-project activity.

In the context of presented work the term future economists' «research-project activity» is defined as intellectual and creative students' work that is formed as a result of research activity functioning mechanisms. It is conducted by the means of activity.

To implement students' successful activity a number of skills (researching, projecting) should be connected with the abilities to see the problem of the task, to point logically right questions, to nominate anticipations, to give new terms definitions, to classify, to observe, to conduct science, to make conclusions, to textures the scientific works and researches, to prove and defend own point of view.

S. Bryzgalova stresses that students' research project activity is viewed as a characterized way of separate sphere practice implementation. The author clarifies the research-project activity in the context of scientific-informational, methodological, theoretical and communicational scientific research.

According to I. Zymnya and E. Shashenkova research-project activity is characterized by the abilities of independent observation, experience and search. Further they are used to conduct the research tasks' solving such as intellectual, information-receptive and efficient.

The main idea of research-project activity is a scientific approach which is oriented to certain result with its further implementation according to the real conditions.

The main tasks of the research-project activity according to E. Shashenkova are:

- the ability to light out the purpose and to describe the main stages in the process of reaching the tasks;
- the skills' formation of collecting, processing and analyzing the information and data;

- the ability to make a work plan and to present the information.

Taking into account G. Ruzavin's and S. Shashenkova's works research-project activity is noted to be represented by purposeful work the main goal of which is motivation to discover new knowledge in different spheres. Its maturity factor is the implementation of the opportunity under real circumstances.

A. Shashenkova investigating the research-project activity points its peculiarities such as: motivate aspect contributing to define the unknown by the means of the known; the ability to light out contradictions; the skills to correlate the information and methodology of work under the real conditions and its further implementation.

Analyzing scientific works as for future economists' research-project work structure and professional economists' training the components of research-project activity of future economists have been defined, such as:

- self-motivate that characterized by purposefulness, initiative abilities, analyzing and comprehending;
- anticipative and effective components are pointed by foresight, argumentative, analytical and planning both skills and abilities;
- innovative and integrative components are defined by flexibility, mobility skills and the opportunity to use the theoretical knowledge on practice.

Therefore, the future economists' research-project activity in the professional education process is the complex of abilities and skills providing the readiness to future profession. One of the important components in this context is motivate aspect that is necessary to light out in the present work.

The concept of students' personal development and activity takes an important place in the professional training. In the process of this activity appears, realizes and improves needs, interests, flairs, motives and knowledge.

Therefore the term «activity» is determined as the purposeful action giving personal or social meaningful result. The structure of activity consists of six components, such as: the goal, the motive, the facilities, the actions, the results and estimates.

The activity can be organized via internal and external motives. The main external motive peculiarity connects with prompting to work by external attributes which are not associated with the process itself.

Such way of influence awakes the desire, iniciativity and the ability to direct the activity in a right way. This type of motivation isn't connected with the work result and quality paying attention to knowledge, skills and abilities.

Internal motivation is determined by the perception knowledge result. The significant outcome of this type of motivation is personal cognitive activity.

The main peculiarity of future economists' research-project activity is motivation usage complex method which will improve and develop students' knowledge and skills, specific area interests and creative search, possibility of self-realization and develop success aspiration, desire to find and to solve tasks.

N. Badmaeva and A. Orlov considered the motivation successful implementation of students' research-project activity under the terms of using the following aspects, such as:

- formative step – is oriented to assisting the research and creative students' facilities in further intellectual abilities improving;
- educational step – is aimed to develop students' belief in cognition of the world, self-reliance and personal moral position.

The priority aspects in the process of research-project activity are:

- pragmatist, where studying occurs as a result of experience acquisition in the certain activity process;
- personal aspect means the area directing the future students' research;
- aspect of special knowledge where students will have to understand the kind of data and abilities to require.

Among functions of motivation V. Bugrimenko pointed the most important in the process of research-project activity, such as: impulse awaking students' interest and efforts; directive being responsible for the choosing the right way of work and reaching the results; regulative providing the correct usage of different activity types; self-educative function helping to define the certain meaning and value.

So, having analyzed the scientific approaches to defining «research-project activity»; the importance of its development is to be pointed. The content of this term is determined by the demands of the society is the view of its working out. Analyzing the structure of «research-project activity» the motive component as the distinguish element is to be stressed.

Moreover, motivate aspect in the context of future economists' research-project activity should be considered as its integral part. The theory of motivation and professional activity unity has an important value as it is closely connected with aspects of activation, intensification, educational and professional students' training process optimization. Motivational aspect of future economists' research-project work activity is to be considered as the rushing, regulative and stipulative way of work process characterized by the intensity implementation and oriented to the purposes and results achieving.

FRACTALS IN ENGLISH LANGUAGE TEACHING

New strategic approaches to foreign languages teaching are driven by such shifts in the environment as globalization, innovations in current interdisciplinary research, development of information and communication technologies. The language itself reflects the political, economic and cultural life of the society, as well as scientific advances of the time.

A human language is a self-organized multi-component system characterized by the complicated behavior of its parts and sub-systems that changes and develops in compliance with the universal principles of the complex system. It can be characterized phenomenologically. Robert C. Bishop (2011) lists such most important its details as a hierarchy, many-body systems, irreversibility, relations, integration, broken symmetry, situatedness, integrity, stability, intricate behavior, observer relativity. At the same time, a language has complex dynamics, the distinctive features of which are self-similarity and chaotic determination.

Understanding language as a complex dynamic system creates rewarding and impactful opportunities for learning and teaching English. Requests and needs of educational stakeholders, a focus on results of professional training, and modern leadership challenges concern education process also. Thus, language teachers can reach out beyond existing textbooks and methodologies to use the advanced results got by other scientific disciplines. The fractal approach provides a new paradigm of language based on forms found in nature and indicates a goal-oriented method of developing teaching materials incorporating a holistic view of language acquisition (M. Claypole, 2011).

Mathematician Benoit Mandelbrot introduced the term «fractal» (Latin origin, meaning «broken») in 1975 to describe a pattern of self-similarity at every level and/or scale of the structural organization of a complex system. There are several types of fractals, among them being mathematical and natural. Mathematical, or geometrical, fractals are abstract, computer-generated and practically infinite. More specifically, B. Mandelbrot (1983) described geometric fractals as being «a rough or fragmented geometric shape that can be split into parts, each of which is (at least approximately) a reduced-size copy of the whole». The change of objects is observed in the frames of the certain integrity of the phenomenon.

The fractal as one of the basic design principles built into a language, such as a word formation, sentence structure, text organization as well as vocabulary distribution and frequency. Thus, phonemes are united into morphemes; the later are joined into lexemes; words are combined into collocations and sentences, and then a text emerges. To this end, the higher is the level of combinations, the wider is the range of possible alternatives (T. Dombrovan, 2016). For instance, fractal patterns in English language system can be represented by semantic and phonetic fractals (E. Muratova, 2011), the Subject-Predicate structure (T. Dombrovan, 2016).

The fractal approach paradigm concentrates on creative outcome rather than on a fixed initial state of the language and provides new possibilities for teachers by placing more emphasis on non-verbal contributors to meaning and stressing the dynamic nature of the spoken language (M. Claypole, 2011).

Teaching English language and Business English courses as a unique professional and leadership improvement opportunity aims to provide future economists not only with knowledge of the foreign language but also with an in-depth understanding of an increasingly complex market leadership. They are constructed to help students in dealings with the complex interdisciplinary issues; they strive to create positive changes and to reach shared goals. By using various interactive methods of learning, creating mind maps, taking part in business cases and research projects, discussing objectives, content and processes of their work at regular periods, gaining qualitative feedback future economists develop their understanding of leadership, English language and professional activity.

To practice the fractal approach teachers should (M. Claypole, 2011):

- concentrate on using real-world English in class;
- test grammar rules against experience before passing them on;
- introduce new material from a wide range of sources, even if they contradict;
- encourage students to explore new tools;
- provide students with packages of ready-made real-life English;
- concentrate on what to teach rather than on how to teach it;
- emphasize the influence that context has on meaning;
- improve their own language skills by discovering new areas of English.

Thus, it is important to redefine business education in Ukraine by implementing new models of training process based on innovative approaches to teaching foreign languages in higher education institutions.

ПРОФЕСІЙНО-СПРЯМОВАНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ІНШОМОВНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Процес модернізації системи освіти в умовах інтенсивного розвитку соціально-економічних відношень у суспільстві передбачає актуалізацію проблем підвищення якості вищої освіти, що зумовлює не лише об'єм знань за фахом, але й здатність майбутніх випускників до їх творчого застосування у реалізації завдань фахового спрямування, спроможність здійснювати іншомовне спілкування з фахівцями інших країн, а також виконувати професійну діяльність в умовах іншомовного середовища.

Сьогодні особливої актуальності набуває професійно-спрямований підхід до навчання іноземної мови на немовних факультетах вузів, який передбачає формування у студентів здатності іншомовного спілкування в конкретних професійних, ділових, наукових сферах і ситуаціях з урахуванням особливостей професійного мислення, при організації мотиваційно-спонукальної і орієнтовно-дослідницької діяльності.

Сутність професійно-спрямованого навчання іноземної мови полягає в його інтеграції зі спеціальними дисциплінами з метою отримання додаткових професійних знань і формувань професійно значущих якостей особистості. Іноземна мова в цьому випадку виступає засобом підвищення професійної компетентності та особистісно-професійного розвитку студентів та є необхідною умовою успішної професійної діяльності майбутнього фахівця.

Оскільки сучасна економічна система динамічно розвивається не лише на локальному, але й на глобальному інтегративному рівнях вагомим чинником стає мовна компетентність фахівців економічного профілю, що сприяє підвищенню ділової активності, забезпечує їх успішність.

Однією з основних вимог, що постає перед сучасним суспільством є високий рівень мовної компетентності фахівців економічного профілю. Лінгвістична компетентність економіста є складною інтегративною якістю, яка визначається знанням економічної термінології, здатністю здійснювати аналітичну оцінку економічної інформації. Мовна компетентність економічного профілю фіксує цінність професійної діяльності, як одного зі шляхів особистісної самореалізації та саморозвитку.

Для майбутніх економістів є необхідністю формування лінгвістичної компетентності, як здатності та потреби у партнерському співробітництві, спрямованість до встановлення та підтримки продуктивних та ефективних взаємовідносин. Завдяки володінню іноземною мовою майбутній економіст має широкі можливості у вивченні новітніх досягнень у своїй професійній сфері. Крім того, контакти спеціалістів економічної сфери з колегами здійснюються різними формами ділового спілкування. Лінгвістична компетентність включає вміння та готовність майбутнього спеціаліста вирішувати комунікативні задачі у сфері професійної діяльності, виконувати пошук та аналіз інформації необхідний для вивчення закордонного досвіду, працювати з технічною літературою та документацією іноземною мовою в сфері обраної спеціалізації.

Зміни позицій іноземної мови у суспільстві зумовило ряд оновлень у процесі навчання: перегляд цілей навчання та програм, введення інноваційних методів, вдосконалення прийомів, необхідних для особистісного розвитку студента. У кінцевому результаті суспільство має бачити спеціаліста з відповідним рівнем професіоналізму не лише у своїй професійній сфері діяльності, але й достатньо високорозвинутою лінгвістичною компетентністю. Спеціаліст має володіти іноземною мовою на такому рівні, який дозволить активно та вільно використовувати її у сфері своєї професійної діяльності.

УДК 378.14

Черненко К. П.,

*канд. екон. наук, доцент,
в. о. завідувач кафедри фінансів і кредиту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ФАХОВИХ ДИСЦИПЛІН МАЙБУТНІМ ФІНАНСИСТАМ

Здобуті студентами знання та сформовані вміння та навички мають бути такими, щоб забезпечити майбутнього фахівця професійними компетенціями, які дозволять бути конкурентоспроможним на ринку праці (employability).

Основні орієнтири під час розробки програм навчальних курсів:

1. Чітко розуміти, як саме здобуті під час аудиторної та позааудиторної роботи знання та сформовані вміння та навички можуть бути використані студентами в майбутній професійній діяльності.

2. Сформувати у студентів систему вмінь та навичок, що дозволять постійно підвищувати свою кваліфікацію (lifelong learning) та вміти адаптуватися до сучасних мінливих умов ринку праці (орієнтація на agile-методи під час виконання професійних обов'язків).

Шляхи вдосконалення викладання фахових дисциплін:

1. Акцент на вміння критично мислити, самостійно приймати рішення, адаптуватися до вимог ринку праці, мінливого бізнес-середовища.

2. Під час розробки навчальних програм особливу увагу приділяти меті, задачам вивчення дисципліни, результатам, які мають бути досягнені після вивчення курсу.

3. Сформувати перелік навичок. У кінці опанування навчального курсу обговорити зі студентами те, якою мірою ця навчальна дисципліна допомогла їм у формуванні та розвитку цих навичок. Така дискусія може бути не лише інформативною для викладача з точки зору шляхів удосконалення викладання дисципліни. Це допоможе студентам сприймати матеріал більш усвідомлено, підвищить їхню активність та рівень відповідальності, сприятиме узагальненню знань, а також розвитку критичного мислення та лідерських якостей студентів.

4. Мотивувати студентів. На стратегічному рівні: студенти мають усвідомлювати, як ці знання допоможуть їм у подальшому працевлаштуванні та вирішенні конкретних професійних завдань. Для цього вони мають розуміти, на яких теоретичних засадах ґрунтується ухвалення управлінського рішення (наприклад, під час управління фінансовими ресурсами). На тактичному рівні: розробка прозорої та ефективної системи оцінювання знань студентів. Мотивувати оцінками (балами) за виконані завдання, які сприяють формуванню відповідних умінь та навичок.

УДК 330.341.1

Бурдельна Г. О.,
*канд. екон. наук, доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАОХОЧУВАЛЬНИХ СТИМУЛІВ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ТЕПЛОГЕНЕРУЮЧИХ ОБ'ЄКТАХ УКРАЇНИ

Україна має великий потенціал альтернативної та відновлювальної енергетики, але, щоб його використовувати та реалізовувати, на основі

розроблених національних і регіональних програм та нормативно-правових актів, необхідно залучати інвестиції, як з боку держави, так і з зарубіжних інституцій.

Поряд з модернізацією існуючих енергетичних секторів промисловості (вугільна, атомна, нафтогазова та інші), впровадження альтернативних джерел енергії призведе до зростання економічного благополуччя держави.

Інвестиції є найважливішим чинником розв'язання проблем енергозбереження та енергетичної незалежності України. Одним із шляхів вирішення цих проблем є застосування заохочувальних стимулів для залучення фінансових ресурсів із різних джерел та направлення їх для вирішення задач енергозбереження і будівництва нових сучасних теплогенеруючих потужностей, у тому числі і з використанням нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії.

Як стверджують вітчизняні вчені (Я. Б. Блюм, Г. Г. Гелетуха), енергетичний комплекс України має значну мірі залежності від імпорту паливно-енергетичних ресурсів і, як наслідок, залежності від імпорту цих ресурсів, що негативним чином впливає на політику держави і на рівень її національної безпеки. Разом з цим, Україна має потужну сировинну базу та сприятливі природні умови для розвитку та виробництва альтернативних видів палива та відновлюваної енергії (В. Л. Курило). Цей потенціал України повинен стимулювати розвиток у державі технологій і технічних рішень як для виробництва альтернативних джерел енергії з метою забезпечення паливно-енергетичного комплексу ресурсами, так і розвитку ринку альтернативних видів палива. Окрім того, розвиток біоенергетики в нашій країні, поряд із сталістю та економічними перевагами, не повинен завдавати шкоди навколишньому природному середовищу (Н. В. Мельник). За статистикою, енергоефективність в Україні в 11 разів є нижчою, ніж у середньому по іншим розвинутим країнам.

Енергетична стратегія України на період до 2030 року передбачає, в тому числі, забезпечення зростаючих потреб у паливно-енергетичних ресурсах за рахунок зменшення енергоємності ВВП і збільшення рівня енергозабезпеченості країни, реалізації програм енергозбереження в галузях економіки і в соціальній сфері, збільшення використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, зменшення рівня енергетичної залежності країни від зовнішніх поставок палива і збільшення обсягів споживання власних енергетичних продуктів.

Положення «Державної цільової економічної програми енергоефективності й розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії й альтернативних видів палива на 2017–2020 роки»

містять у собі пункти про розвиток виробництва й використання біопалива, законодавче врегулювання питань щодо зниження рівня енергоємності валового внутрішнього продукту й оптимізації структури енергетичного балансу держави, адаптації національного законодавства у сфері енергоефективності, енергозбереження й альтернативної енергетики до законодавства Європейського Союзу, вдосконалення механізму фінансування заходів, які потребують державної підтримки і спрямовані на зниження рівня енергоємності валового внутрішнього продукту, збільшення обсягу використання альтернативних джерел енергії і вторинних енергетичних ресурсів, зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин.

У цих документах відзначена необхідність залучення інвестиційних коштів з недержавних джерел. Отже, залучення й окупність інвестицій є головними складовими у виконанні програми енергоефективності й енергозбереження.

Отже, крім економічної й екологічної доцільності, збільшення енергоефективності є необхідним Україні для зміцнення національної енергетичної безпеки, а також для приєднання до європейського та світового енергетичного співтовариства. Зниження енергоємності економіки має стати однією з пріоритетних цілей державної політики в області енергетики.

УДК 339.13

Мельничук Л. С.,
*канд. екон. наук, доцент (б. в. з.) кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ДОДАТКОВОЇ ЦІННОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сучасного ринку все частіше стали з'являтися нові продукти та послуги, все динамічніше розвиваються різноманітні ринки, все коротшим стає життєвий цикл багатьох продуктів і значно зростає активність конкурентів. Умови жорсткої конкуренції змушують підприємців розробляти, освоювати і застосовувати різноманітні інструментом, що дозволяють отримати шанс в боротьбі за споживача. Наявність у підприємства унікальних активів і переваг сприяє укріпленню позицій на ринку. Одним з таких активів підприємства є бренд. Бренд – це нематеріальний актив, цінність якого полягає в пізнаваності його

споживачами і формуванні позитивних асоціацій, пов'язаних з ним. Бренд менеджмент – це маркетинговий інструмент, використовується в процесі формування іміджу бренду протягом тривалого періоду через створення додаткової цінності торгової марки, що робить її більш привабливою для споживача. Така діяльність вимагає певних навичок.

У наш час бренди увійшли у буденне життя майже кожної людини, яка приймає участь у процесі купівлі та продажу товарів. Вони використовуються торговими фірмами всіх країн як засіб для ідентифікації своїх товарів та послуг. Бренди набувають глобального характеру. Кожен товар повинен мати товарний знак, який відповідає його природі, щоб, побачивши його, весь ринок, тобто весь світ, зміг впізнати та зрозуміти, що представляє собою цей товар.

Бренд-менеджмент – це творчість, яка заснована не тільки на глибокому знанні ринку, але й на знанні основних правових питань захисту інтелектуальної власності фірми, психології людини, географічних особливостей тощо. Його результатом є бренд як сукупність матеріальних і нематеріальних категорій, які формують у споживача позитивний імідж товару, послуги або фірми та викликають бажання отримати товар з відповідним маркуванням, зробивши вибір серед різноманітності інших пропозицій.

При моделюванні ціннісної орієнтації в символіці бренду необхідно враховувати:

- ціннісні орієнтації особистості, від яких, зрештою, залежатиме спрямованість активності особистості по відношенню до торгової марки;
- те, що ціннісні орієнтації особистості, тобто її соціальні орієнтації, переконання, ідеали, можуть змінюватися протягом усього життєвого циклу бренда.

Бренд-менеджмент – це управління, управлінська діяльність, предметом якої в умовах маркетингової орієнтації виступає бренд підприємства, який складається з бренду товару та іміджу підприємства.

Можна виокремити такі етапи бренд-менеджменту:

1. Створення візуально-словесного вираження: фірмова назва; товарний знак; фірмовий стиль; слоган.
2. Використання у діяльності: ділових документах; рекламних заходах; рекламних сувенірах.
3. Формування бренду: рамки бренду; програма просування бренду; аналіз результатів програми.
4. Бренд, що вже створений та розвивається: дослідження; діагностика; програма подальшого розвитку.

Ефективні механізми управління брендами сприяють успішному розвитку підприємства, які допомагають покупцям орієнтуватись в

розмаїтті товарів. Оскільки у вітчизняній практиці розвиток брендингу перебуває на стадії становлення, суб'єктам господарювання необхідно спрямовувати маркетингову діяльність на створення додаткової цінності продукту для споживача, ядром якої має бути гарантована якість, нарощування марочних активів та капіталу бренду. А це означає, що бренд має бути об'єктом стратегічного і оперативного управління відповідних організаційних підрозділів і персоналу підприємства. Бренд-менеджмент підвищення цінності бренду для споживача здійснюється з допомогою використання маркетингових технологій задля зміни і корекції раціональних або емоційних характеристик продукту (товару), що забезпечить підвищення його конкурентоспроможності та зростання продажів. Наразі, бренд-менеджмент стає основою діяльності компанії, через бренд відбувається управління іміджем загалом. Розвиток бренду сприяє стабільній позиції на ринку та наявності постійних покупців, а значить, відповідно, і стабільний дохід.

УДК 327+339.9]-027.511-049.5(043.2)

Стоян О. Ю.,

*д-р наук з держ. упр., канд. екон. наук, в. о. завідувача кафедри,
доцент кафедри, ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

СКЛАДНИЙ ПОШУК КОНСЕНСУСУ МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

XX століття, як епоха, що характеризувалась жорстокою боротьбою і протистоянням ідеологій комунізму, фашизму та ліберальної демократії відійшла в минуле. Світ, постійно змінюючи, особливо в останню декаду XX та на початку XXI ст. вступає в нову епоху, в якій культура та культурні чинники відіграватимуть чи не найголовнішу роль у формуванні нової світової політики, системи безпеки та стабільності, включаючи економічну безпеку.

Сьогодні можна констатувати, що в глобальному вимірі світова політика – це політика цивілізації, багаточивілізаційна підтвердженням цьому є те, що вісім найбільш населених країн світу належить до восьми (західної, слов'янсько-православної, китайської, японської, мусульманської, індійської, латиноамериканської та африканської) основних цивілізацій, з яких сім найбільш економічно розвинутих країн належать до п'яти різних цивілізацій. В цій епосі відносини між країнами, представниками різних цивілізацій будуть складними, а в деяких

випадках – антагоністичними. Подразником цьому буде стан відносин між Заходом та рештою цивілізацій, тому що Захід і надалі буде намагатися нав'язувати свої культурні цінності іншим країнам.

У новому ХХІ ст. глобальна трансформація економічних і політичних процесів призвела до ситуації, коли сьогодишній світ можливо назвати водночас і уні- і мультиполярним. Підтвердженням цьому є існуюча реальність, що для вирішення міжнародної проблеми сьогодні вже недостатньо зусиль однієї супердержави, потрібні спільні зусилля як однієї супердержави, так і кількох інших керівних держав.

Слід констатувати, що існування чотирирівневої глобальної структури розподілу сил сучасного світу, проілюструвавши її таким чином: перший рівень – Єдиною наддержавою залишається США; другий рівень – Найважливіші регіональні держави: Німеччина та Франція в Європі; Росія, Китай, Індія, Індонезія, Іран, Ізраїль, Бразилія; третій рівень – Другорядні регіональні сили: Велика Британія (відносно Німеччини та Франції), Україна (відносно Росії), Японія та В'єтнам (відносно КНР), Пакистан (відносно Індії), Австралія (відносно Індонезії), Саудівська Аравія (відносно Ірану), Єгипет (відносно Ізраїлю) і Аргентина (відносно Бразилії); четвертий рівень – Країни, що не увійшли до перших трьох рівнів.

Наддержава, без сумніву, зацікавлена самостійно ухвалювати всі рішення. В той же час важливі країни (другий рівень) зацікавлені у багатополарній системі світу. Тому стабільність існуючої системи значним чином залежить від рівноваги між цими головними конфліктуючими групами. При цьому, враховуючи, що спостерігається значне протистояння гегемонії США з боку важливих регіональних держав, США і другорядні регіональні країни інколи демонструють спільні інтереси, таким чином, змінюючи вплив країн другого рівня з тих чи інших питань у власних регіонах.

В сучасному світі відкрите розв'язання військових, і не тільки, конфліктів з країною, що має добре розвинутий військово-промисловий комплекс є не раціональним. В умовах наявних світових ринків актуальності набувають дії, направлені на руйнування національної економіки. Політика нової індустріалізації Америки однозначно внесла на ринки невизначеність. Глобальна недовіра є головним трендом 2017, а також 2018 року, у тому числі і у відносинах Росії з США, загострення економічних відносин між США та Китаєм. Країни ЄС спільно зі США вже четвертий рік проводять санкційну політику проти РФ. При цьому слід зауважити, що врегулювання найгостріших сучасних конфліктів взагалі не є можливим без активної участі Росії.

Зовнішньоторговельна політика Д. Трампа може почати міжнародну торгівельну війну, яка небезпечна для всіх глобальних ринків. По-

рушуються основи безпеки для Європи. Невідомо, чи витримає в першу чергу Європейський Союз, адже до усіх негараздів слід додати Brexit. Поза межами міжнародних структур та об'єднань держав неможливо забезпечити безпеку країни. Усі ризики, що несе економічна політика Д. Трампа для економічної безпеки світової економіки примусили європейських політиків завершити суперечки і негайно, невідкладно розробити власну концепцію європейської безпеки.

Незважаючи на належність США та європейських країн до однієї, західної цивілізації, країни-учасниці ЄС, вже завершили формування нової дорожньої карти реформи ЄС, в якій приділено особливу увагу монетарному і фінансово-економічному союзу, міграції, обороні, торгівельній політиці, а також загальному бюджету ЄС. Все це підтверджує тезу, що за умов існування системи уні-мультиполярного світу, наявні міжнародні конфлікти можуть бути вирішені лише консенсусом конфліктуючих країн чи сторін. Тому стабільність в світовій політиці, економіці, є залежною від наявності рівноваги між головними конфліктуючими сторонами.

У міжнародних відносинах, насамперед між США, Західною Європою та Росією розпочався період нової холодної війни, «зараз є відсутніми механізми контролю, які в минулому допомагали контролювати ризик ескалації. Росія і США більше не контролюють усіх, як це було раніше, в період серйозного конфлікту між США та СРСР. З'явилося багато активних країн, нових гравців, зокрема Китай, Турція, Іран, Саудівська Аравія, Ізраїль, тощо.

Слід констатувати, що незважаючи на укладені дво- та багатосторонні міждержавні угоди, взаємопроникнення національних економік, досягнутий рівень збалансованості між відкритістю національних ринків і політикою державного протекціонізму, до цього часу не створено дієвої системи і впливових механізмів забезпечення міжнародної економічної безпеки. Конфліктуючими сторонами є країни-учасниці одного або різних союзів, блоків та інших міждержавних об'єднань. Ми є свідками балансування розвинутих держав на межі відкритої торгівельної та холодної війни і це є вкрай загрозливим для інтеграції національних економік, створює загрози і виклики економічній безпеці. Таким чином, треба констатувати, що США можуть бути як двигуном світової економіки і забезпечувати її економічну безпеку, так і стати її тормозом. Без певних балансів державний протекціонізм може створити надвеликі економічні проблеми. Тому кожній державі-члену світового співтовариства повинна надаватися можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціально-економічного розвитку без зовнішнього тиску і втручання в обстановці взаємопорозуміння та співпраці. Правові гарантії міжнародної економічної безпеки – у ви-

знанні принципів рівноправності держав у вирішенні як їх національних проблем, так і глобальних проблем усього світу.

Виборюючи право на лідерство, США повинні відповісти на одне важливе питання – чи здатна сьогодні одна держава нести відповідальність за формування нового світового порядку, сприяти чи перешкоджати загальній гармонії міжнародних відносин, нав'язати свій інтерес в якості інтересу групового (загальносвітового, цивілізаційного, регіонального). Аналізуючи нинішню економічну і не тільки, політику президента США Д. Трампа не можливо дати однозначну відповідь на жодне із запитань.

УДК 005.584.1:621.311.243(043.2)

Пастух Ю. А.,
канд. екон. наук, доцент кафедри,
Іванчук Ю. В.,
студент II курсу,
ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський, Україна

СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ СОНЯЧНИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ

Генерація сонячної електроенергії за зеленим тарифом тепер є однією з найбільш прибуткових сфер для інвесторів в Україні. Зелений тариф на викуп електроенергії генерованої сонячними електростанціями гарантований державою до 2030 р. і встановлений Законом України «Про електроенергетику».

Таблиця 1

Зелений тариф на викуп електроенергії в Україні

Тип сонячної електростанції	Тариф* (EUR за 1кВт*год) для введених в експлуатацію об'єктів						
	до 31.03.2013 включно	з 01.04.2013 до 31.12.2014	з 01.01.2015 до 31.12.2015	з 01.01.2016 до 31.12.2016	з 01.01.2017 до 31.12.2019	з 01.01.2020 до 31.12.2024	з 01.01.2025 до 31.12.2029
Електроенергія, вироблена з енергії сонячного випромінювання наземними об'єктами електроенергетики	25,86	18,85	16,97	16,0	15,03	13,52	12,02

Сонячна електростанція складається з різних типів обладнання, зокрема: сонячні модулі, інвертори, трансформаторна підстанція, системи сигналізації, відеонагляду тощо. Усю інформацію та показники зафіксовані обладнанням акумулює в собі система моніторингу (Monitoring & Operating System), що дає змогу отримувати актуальні дані в режимі онлайн.

Нижче наведено принципову схему сонячної електростанції (рис. 1).

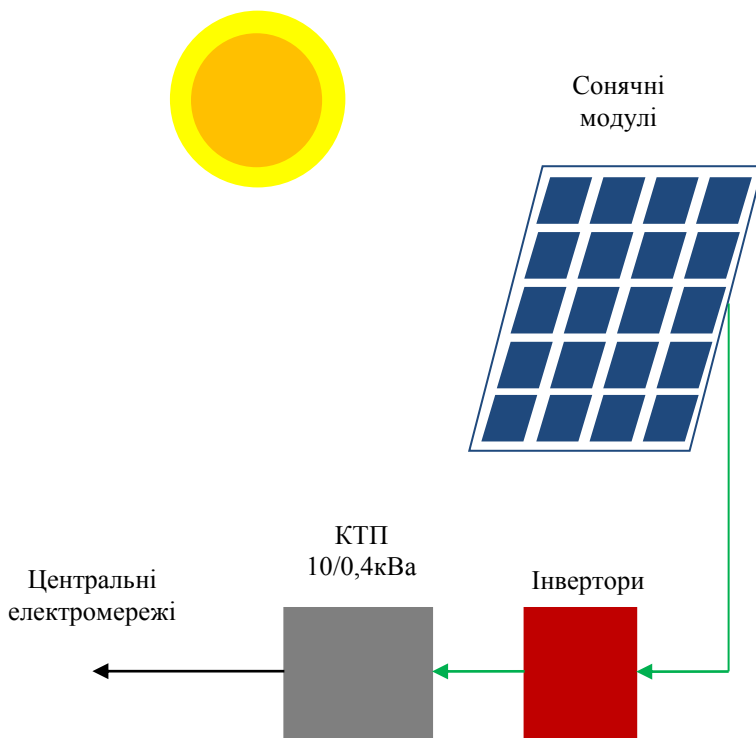


Рис. 1. Принципова схема сонячної електростанції

З побудовою сонячної електростанції і введенням її в експлуатацію одразу ж постає питання про своєчасне обслуговування обладнання та його експлуатацію, включно з технічним обслуговуванням, діагностикою роботи, вирішенням можливих проблем та взаємодією/обміном даними з іншими автоматизованими системами місцевих мереж, наприклад, АСКОЕ (автоматизована система комерційного обліку електроенергії).

Від налаштування обладнання залежить ККД генерації станції (Performance ratio).

Розглянемо основні елементи системи моніторингу сонячної електростанції на прикладі системи моніторингу PVGuard.

Система моніторингу PVGuard накопичує, аналізує та надає такі типи даних:

- добова/тижнева/місячна/річна генерація електроенергії в кВт*год;
- сонячна активність;
- ефективність генерації в залежності від активності сонця (на основі цього параметру система дає зворотній зв'язок робітникам на місці стосовно коректної роботи обладнання та можливих проблем в роботі обладнання);
- принципова схема сонячної електростанції з переліком всього що працює обладнання;
- у випадку проблем чи виходу з ладу обладнання ведеться відповідний лог, користуючись яким інженери на місцях можуть оперативно усунути проблеми або уникнути аварійної ситуації. При виникненні проблеми система сигналізує про неї та вказує місце на схемо-плані електростанції;
- система є багатоплатформною та забезпечує передачу і обмін даними безпосередньо між пристроями на базі Windows, Android, Apple (власник станції, паралельно з робітниками, що безпосередньо обслуговують станцію, в режимі онлайн може отримувати звіти щодо роботи сонячної електростанції).

Оптимальна та, по суті, автономна робота сонячної електростанції, дає можливість суттєво знизити собівартість обслуговування кВт*пік потужності (порівняно з вітровими турбінами, біогазовими установками тощо). Це також (разом із вдосконаленням технологічного обладнання сонячних електростанцій) дозволяє зменшувати кінцеву собівартість електроенергії, збільшуючи частку генерації електроенергії з альтернативних джерел та таким чином поступово зміцнювати загальну енергоне залежність країни.

Використання системи моніторингу роботи сонячних електростанцій дає можливість оптимально налаштувати роботу обладнання, зменшити кількість обслуговуючого персоналу до команди в 4–5 чоловік (для станцій потужністю 5–10 МВт*пік), підвищити безпеку експлуатації та мінімізувати загрози появи аварійних ситуацій.

РОЗВИТОК КАЙДЗЕН В КОМЕРЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Формування української моделі комерційного менеджменту потребує навчання спеціалістів здатності оптимально взаємодіяти в команді, надати їх зусиллям ефективності, розвивати потенційні здібності. Пов'язано це існуванням проблемам у менеджменті, а саме: недостатня кваліфікація менеджерів, незадовільна виконавча і трудова дисципліна управлінців, незадовільний морально-психологічний клімат в органах управління, недостатня ініціативність менеджерів під час вирішення виробничих проблем, конфронтація адміністрації і персоналу. В Україні бракує досвідчених менеджерів-комерсантів вищої та середньої ланок управління, які займалися б розробкою і втіленням у життя довготермінових стратегій розвитку організацій й комерційною прибутковістю підприємств, які б гуманним, економним і раціональним шляхом виконували завдання, що стоять перед організацією.

Успішний розвиток економіки Японії протягом тривалого періоду спонукав учених і практиків уважно дослідити механізм і причини, за рахунок яких забезпечується висока ефективність виробництва в цій країні. Аналіз показав, що в центрі концепції японського менеджменту ефективність забезпечує процес кайдзен. Кайдзен зародився в Японії. Саме слово включає в себе два інших – «кай» (зміна) і «дзен» (мудрість). Автором концепції менеджменту кайдзен є Масаакі Імаї. Він вважає, що кайдзен – це справжня філософія, яка може бути однаково успішно застосовна і у бізнесі, і в особистому житті. Термін «кайдзен» став широко відомий завдяки у двом книгам Масаакі Імаї: «Кайдзен – ключ к успеху японских компаний», «Гемба кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества». Сутність кайдзен визначається безперервним вдосконаленням управління та інших аспектів життя організації. Основна ідея Кайдзен – невеликі поступові зміни на регулярній основі, які в сукупності призводять до глибокого вдосконалення та економічного ефекту в організації. При цьому, в процес вдосконалення залучаються всі – від менеджерів до робітників, але з неодмінною умовою – за відносно невеликих витрат. У цьому контексті слово «витрати» означає не зниження витрат, а управління витратами. На жаль, українські менеджери сучасних підприємств намагаються знизити ціни

за допомогою типових дій, що включають звільнення працівників, реструктурування і залучення вигідних постачальників. Таке зниження ціни незмінно порушує процес якості та має своїм результатом її зниження.

Кайдзен є постійним процесом, мета якого виходить за рамки простого підвищення продуктивності праці. Це процес, який, дає можливість персоналу виявити марнотратство у процесах і ліквідує важку роботу, застосовуючи наукові методи. Кайдзен спрямований на процес мислення, з метою поліпшення процесів для того, щоб покращилися результати. Невдача у досягненні запланованих результатів відображає невдачі у процесі. Найбільш значними елементами в процесі кайдзен є внесок і залученість у цей процес вищого керівництва компаній.

Перший крок у процесі кайдзен – встановити цикл «плануй-виконуй-перевіряй-впливай» (plan-do-check-act), скорочено PDCA. Його мета – ніколи не бути задоволеним досягнутим результатом. Ефективність у циклі PDCA, передбачає поточний процес, який називають циклом SDCA (стандартизація – виконання – контроль – вплив). Щоразу при появі в ході поточного процесу недоліків, необхідно перевірити, якими нормами і стандартами керувались в роботі, чи слідували їм? Менеджер повинен визначити і ліквідувати основне джерело проблеми переглянувши існуючі норми, стандарти щоб запровадити заходи для запобігання повторення проблеми. Додамо, що згідно філософії кайдзен проблема – це потенціал для вдосконалення. У Японії кажуть: «Проблема – це ключ до прихованих скарбів». Кайдзен починається там, де є проблеми. У разі застосування кайдзен змінюється ставлення до проблем, наприклад: «У нас є проблеми, і вони будуть постійно з'являтися. Ми їх не зможемо вирішити, якщо не запровадимо кайдзен-управління. Воно може прижитися тільки в тому випадку, якщо культура управління підтримує ініціативу».

Основні складові кайдзен: загальний контроль якості (TQM). У цьому контексті TQM якість означає як якість товарів або послуг так і якість процесів, роботи, результатом яких є ці товари або послуги. При цьому перший вид якості – це якість результату, а другий – якість процесу. Менеджмент якості повинен встановити стандарти, посприяти самодисципліні робітників для підтримки стандартів і переконатися в тому, що ніякі дефекти не дійшли до наступного процесу. Впровадженню кайдзен на території України сприяє угода про українсько-японське глобальне партнерство від 18–21 січня 2011 р., в якій окреслюються основні напрямки, форми і механізми подальшої взаємодії з широкого кола двосторонніх та міжнародних питань. Цим документом було визначено пріоритети співробітництва між Україною та Японією,

окреслено програму реалізації першочергових завдань на найближчу та середньострокову перспективу. Отже, можна очікувати поступове і неухильне впровадження принципів кайдзен спочатку у великому, потім у середньому і, можливо, в малому бізнесі в Україні. При цьому вагомим умовою для кайдзен в Україні є не його повне копіювання, а використання його досягнень у тій мірі, в якій вони будуть ефективними саме для української моделі менеджменту.

УДК 330,4:338.2,351

Вороненко І. В.,
*НУБіП України,
м. Київ, Україна*

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У РОЗПОВСЮДЖЕННІ РЕКЛАМИ ЯК СКЛАДОВОЇ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

Успішно функціонуючий інформаційний простір є суттєвим підґрунтям як для збільшення темпів економічного розвитку, так і побудови громадянського суспільства. Водночас, незважаючи на постійні зміни у його структурі, «реклама» була і залишається невід'ємною його складовою, або навіть більше – рушійною силою. Науковці активно досліджують цю наукову проблематику, проте багато її аспектів залишаються ще недостатньо розкритими та обґрунтованими і потребують детального вивчення. Одним з таких аспектів є динаміка структурних змін у засобах розповсюдження реклами.

Розглянемо структурні зміни в світовому рекламному бізнесу, що відбулися у 2004–2016 рр., та прогнозні дані за 2018 рік (надалі по тексту – дані за 2018 рік). В 2004 році витрати на рекламу склали в номінальних цінах 353,0 млрд дол. США, в 2016 – 538,9 млрд дол. США, в 2018 році складатимуть 589,4 млрд дол. США, тобто збільшення за 14 років складе близько 67 %. Реальне зростання витрат на рекламу у 2018 році в цінах 2004 року складатиме 435,4 млрд дол. США, тобто щорічне реальне зростання витрат на рекламу складе приблизно 1,5 % на інтервалі 2004–2018 років.

На рисунку 1 для наочності надано дані щодо питомої ваги витрат на рекламу за категоріями у 2004, 2016 та у 2018 роках. Так, у 2004 році основним засобом постачання реклами до споживача відносно витрат було телебачення – 37,4 % від загального обсягу, газети – 30 % та журнали – 13,1 %. У 2016 році телебачення залишалось основним

засобом розповсюдження реклами – 35,8 % від загального обсягу, однак Інтернет-реклама, що зростає стрімкими темпами, практично вже досягла обсягів телебачення і становила 33,3 %. Вже в 2018 році ситуація змінюється на користь Інтернету – 38,6 % від загального обсягу, який полинув значну частку газетної реклами. Таким чином, у найближчому майбутньому основна лінія конкурентного протистояння пролягатиме між Інтернетом та телебаченням.

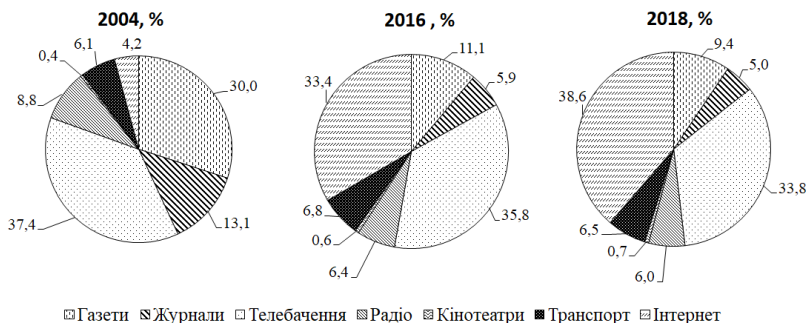


Рис. 1. Питова вага витрат на рекламу за категоріями у 2004, 2016 та 2018 роках

Далі була проведена оцінка залежності ВВП країни та обсягу витрат на рекламу. На першому етапі було проаналізовано вплив рівня економічного розвитку країни на обсяг витрат на рекламу. На рисунку 2 наведено діаграму розсіювання і регресійну залежність витрат на рекламу від ВВП для 57 країн світу за 2016 рік.

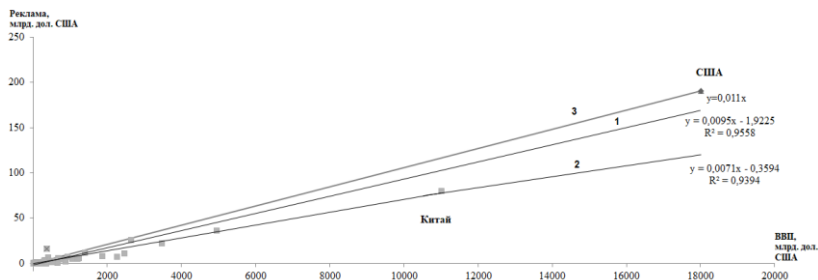


Рис. 2. Діаграма розсіювання і регресійна залежність витрат на рекламу від ВВП, 2016 рік

На рисунку наведено 3 залежності: 1 – розрахована для 57 країн світу; 2 – розрахована для 56 країн світу (57 країн світу за винятком США); 3 – промінь, що з'єднає початок координат з точкою та харак-

теризує витрати на рекламу США. Побудова 3 залежностей пов'язана з тим, що, незважаючи на достатньо вагомі параметри адекватності залежності 1, розрахунки яких надано у табл. 1, існує спостереження, яке не відповідає загальній тенденції, а саме обсяги витрат на рекламу США, що складають більш ніж третину від загальноосвітових витрат на рекламу та очевидно суттєво перевищують витрати на рекламу будь-якої іншої країни світу.

Наступним кроком було дослідження тенденцій розвитку головних складових рекламного бізнесу, а саме реклами на телебаченні та в Інтернеті, що разом за даними 2016 року складають майже 70 % ринку (рис. 1). В цьому випадку в якості незалежної змінної було використано ВВП на душу населення, а в якості залежної витрати на рекламу на душу населення. Відтак, світова оцінка зростання витрат на рекламу при зростанні ВВП на душу населення на 1 тис. дол. США дорівнює 11 дол. США, разом з цим 5,3 дол. США припадає на Інтернет, а 2,3 дол. США на телебачення. Це означає, що по мірі зростання добробуту частка Інтернет-реклами буде зростати.

Водночас, якщо провести аналіз частки витрат на рекламу за регіонами світу у загальному обсязі, то очевидним є зростання частки Інтернет-реклами за рахунок Азії, Північної Америки та Західної Європи. Однак ця тенденція не поширюється на Східну Європу, для якої суттєво зросла частка реклами на телебаченні.

Що стосується України, то у 2004 роки Інтернет-реклама була практично відсутня, проте у 2016 році вона склала – 33,7 %. Слід також підкреслити що реальні витрати на телевізійну рекламу в Україні у 2016 році порівняно з 2004 зменшились на 34 %, що відповідає загальноосвітовим тенденціям.

УДК 005.32-051:316.46(043.2)

Шатун В. Т.,

*канд. політ. наук, доцент, доцент кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА МІСЦЕ Й РОЛЬ МЕНЕДЖЕРІВ

Сьогодні, в умовах ХХІ століття, одним з ключових чинників, від яких залежить успішність діяльності організацій, визнається лідерство. Саме на розвиток лідерства сьогодні спрямовуються зусилля у бага-

тьох країнах світу, як розвинених, так і тих, що прагнуть посилити свою конкурентоспроможність на міжнародній арені.

Зміна сучасних поглядів на місце й роль менеджерів є логічним продовженням тих кардинальних перетворень, які відбуваються в економіці й суспільстві країни. Згідно з Національною доктриною розвитку освіти в Україні в XXI столітті система освіти має забезпечувати підготовку кваліфікованих спеціалістів, конкурентоспроможних на ринку праці.

Уявлення про лідерство змінювалися впродовж XX століття. Було накопичено безліч результатів емпіричного вивчення цього феномену. Перші теорії з'явилися в рамках особистісного підходу, який був орієнтований на дослідження лідерських якостей (рис) людини, згідно з якими вважалося, що лідери мають певний унікальний набір досить стійких якостей, що відрізняють їх від інших людей. Водночас, значний дефіцит цих якостей вказує на нездоланну перешкоду для становлення індивіда як лідера.

Отже, лідерство визнається як потужний фактор удосконалення управлінської спроможності та результативної діяльності органів влади. Лідерство є відповіддю на сучасний ритм життя, постійні динамічні зміни в усіх сферах, зокрема, зростання конкуренції та глобалізацію, міжнародну економічну інтеграцію, зростання ринку у країнах, що розвиваються, більшу дерегуляцію та приватизацію; технологічні зміни (швидшу та кращу комунікацію, більше інформаційних мереж об'єднують більшу кількість людей у світі). Такі зміни спричинили як більше ризиків (вища конкуренція, пришвидшені темпи), так і більше можливостей (більше ринків, менше бар'єрів).

Організації XXI століття повинні спиратися на нові принципи діяльності, нові цінності та підходи, якщо вони хочуть бути успішними в нових умовах. Усвідомлення потреби щодо зміни своїх підходів до управління пов'язане з визнанням потреби у лідерстві – у більшій прозорості та обґрунтованості дій, у здатності враховувати зміни контексту (зокрема, балансу уваги до внутрішніх та зовнішніх процесів), та спроможності на довгострокову перспективу. Це, в свою чергу, зумовлює суттєві структурні зміни у спрощенні та розширенні умов для взаємодії як із зовнішніми зацікавленими сторонами, так і всередині організацій, зменшенні взаємозалежності та управлінських рівнів, децентралізацією, делегуванням багатьох управлінських повноважень (щодо менеджменту) на нижчі рівні.

ЗМІСТ

Аспекти економічного розвитку: підприємництво, облік, фінанси

Ищенко Н. М. Практичні аспекти фінансової децентралізації структурних підрозділів ЗВО на прикладі ЧНУ ім. Петра Могили	1
Філімонова О. Б., Полетаєв О. О. Краудфандинг як джерело фінансування соціальних проєктів.....	3
Дранус В. В. Систематизація ризиків, притаманних сільськогосподарському виробництву.....	5
Зеленський А. В., Зеленський В. А. Сучасні реалії та перспективи розвитку аграрних розписок в Україні	7
Лушко С. М. Підходи до визначення функцій податків та їхній зміст	10
Бабічева А. В., Нетудихата К. Л. Інвестування у сільськогосподарську сферу в контексті управління персональними фінансами фізичних осіб.....	12
Дяченко В. С., Нетудихата К. Л. Діагностика фінансового стану як необхідна умова забезпечення стабільної діяльності підприємства	14
Міцкевич Н. В., Плахотний Д. Д. Сучасні особливості функціонування ринку криптовалют	17
Hushko S. Accounting and analytical management system of competitiveness of the company.....	19
Белінська С. М., Белінська Т. А. Правові та облікові аспекти розробки сайту	21
Белікова В. В., Крючковська Т. О. Особливості обліку податкових різниць за резервом сумнівних боргів	25
Бурлан С. А., Каткова Н. В. Соціальна відповідальність бізнесу в обліку і звітності.....	28
Верланов О. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовою стійкістю промислових підприємств	30
Руденко Н. О., Чернишова Т. А. Перспективи розвитку залізничної галузі України: обліково-аналітичний аспект	34

Великий Ю. В. Управління інноваційним процесом підприємства	39
Кузьменко О. Б., Кузьменко Б. П. Фактори підвищення ефективності виробництва.....	40
Лукін С. Ю. Елементи антикорупційного комплаєнс підприємств: норми вітчизняного права.....	42
Нетудихата К. Л. Дискусійні питання щодо сутності та оцінки фінансової безпеки підприємства.....	45
Вівчарик А. П., Кузик Т. В. Капіталізація прибутку як важіль економічного і соціального розвитку підприємства.....	49
Чорна В. О., Семенчук І. М. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств.....	50

Теоретичні та управлінські аспекти економічного розвитку

Verlanov Y. Y. Why it so persistent? Bribes are not so risky within the corruption network.....	53
Палехова В. А. Причини та уроки економічних спадів в Україні	55
Прокопович Л. Б., Крисенко О. В. Витрати як економічна категорія.....	58
Прядко І. В. Полюси росту Миколаївщини	59
Ципліцька О. О. Особливості формування промислової політики Європейського Союзу	61
Мкртчян А. Р. Використання методики інтелект-карт у процесі іншомовної підготовки майбутніх економістів.....	63
Постикіна Є. Г. Motivational aspect of future economists' research-project activity.....	65
Khmyzova O. V. Fractals in English language teaching	69
Чернюк Т. І. Професійно-спрямований підхід у процесі іншомовної підготовки майбутніх економістів.....	71
Черненко К. П. Напрями та шляхи вдосконалення викладання фахових дисциплін майбутнім фінансистам	72
Бурдельна Г. О. Застосування заохочувальних стимулів для залучення в енергозбереження на теплогенеруючих об'єктах України.....	73
Мельничук Л. С. Бренд-менеджмент як фактор додаткової цінності підприємств.....	75

Стоян О. Ю. Складний пошук консенсусу міжнародної безпеки в умовах глобалізації	77
Пастух Ю. А., Іванчук Ю. В. Система моніторингу сонячних електростанцій	80
Семенчук І. М. Розвиток кайдзен в комерційному менеджменті	83
Вороненко І. В. Структурні зміни у розповсюдженні реклами як складової ринку інформаційного простору	85
Шатун В. Т. Сучасні погляди на місце й роль менеджерів	87

ДЛЯ НОТАТОК

Редактори *Р. Грубкіна, А. Якименко, Я. Котенко*.
Технічні редактори, комп'ютерна верстка *Д. Кардаш, Н. Хасянова*.
Друк *С. Волинець*. Фальцювально-палітурні роботи *О. Кутова*.

Підп. до друку 29.05.2018.
Формат 60x84¹/₁₆. Папір офсет.
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.
Ум. друк. арк. 5,58. Обл.-вид. арк. 4,985.
Тираж 40 пр. Зам. № 5507.

Видавець та виготівник: ЧНУ ім. Петра Могили
54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.
Тел.: 8 (0512) 50–03–32, 8 (0512) 76–55–81, e-mail: rector@chmnu.edu.ua.
Свідectво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.

АДРЕСА ОРГКОМІТЕТУ:

ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2018:
СТРАТЕГІЇ КРАЇН ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ
В ГЕОПОЛІТИЧНОМУ ПРОСТОРІ

XII Міжнародна науково-практична конференція

Чорноморський національний університет
імені Петра Могили,
вул. 68 Десантників, 10,
м. Миколаїв, 54003, Україна

Тел.: 8 (0512) 50–03–32,

8 (0512) 76–55–81,

8 (0512) 76–55–99,

факс: 50–00–69, 50–03–33,

E-mail: avi@chmnu.edu.ua, rector@chmnu.edu.ua

