

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет імені Петра Могили



**«МОГИЛЯНСЬКІ ЧИТАННЯ – 2018:
Досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні:
глобальний, національний та регіональний аспекти»**

XXI Всеукраїнська науково-методична конференція

ТЕЗИ

Економічні науки

Миколаїв, 12–17 листопада 2018 року

Миколаїв – 2018

Могилянські читання – 2018 : Досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти : XXI Всеукр. наук.-метод. конф. : тези доповідей Економічні науки, Миколаїв, 12–17 листоп. 2018 р. / ЧНУ ім. Петра Могили. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2018. – 80 с.

СУСПІЛЬНІ НАУКИ

ПІДСЕКЦІЯ: Економічна теорія та економічна освіта

УДК 339.5.012.435

Палехова В. А.,

доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ВІТЧИЗНЯНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОСВІТОВОЇ ТЕНДЕНЦІЇ

Друга половина XX ст. пройшла під знаком лібералізації світової торгівлі. Темпи її зростання впевнено перевищували темпи динаміки світового ВВП, допоки ця тенденція не була перервана Великою рецесією. З тих пір світова торгівля перебуває в стані стагнації. Серед причин помітного гальмування її посткризового розвитку зазвичай називають проблеми Західної Європи (від мінімальних темпів зростання країн єврозони до Brexit), поступове вичерпування потенціалу прискореного зростання Китаю, уповільнення розвитку ТНК та поширення протекціонізму.

Тож подібно Великій депресії, криза 2008–2009 рр. стала початком періоду розгортання політики протекціонізму (хоча і не такої відвертої). Використання її заходів не припинилося після кризи, з відновленням економічного зростання. За даними Global Trade Alert, з листопада 2008 р. до червня 2015 р. у світі щоденно вводилося в середньому по два заходи, що обмежували торгівлю, – всього за цей період понад 5 тисяч.

Доволі показово, що американці, які до останнього вважалися найбільш послідовними прибічниками ідеалів вільної торгівлі, сьогодні обурені наслідками глобалізації і масово відмовляються «бути вдячними за те, що їхні робочі місця, зарплату, соціальну стабільність і майбутнє їхніх дітей було проміняно на дешеву нижню білизну і мобільні телефони». А обрання президентом США Д. Трампа політично оформило реставрацію протекціонізму в торговельній політиці США. Він не забарився з реалізацією головного гасла своєї передвиборчої програми: «*Make America Great Again!*!». Допомога американській промисловості потягла за собою розв'язування торгових війн. Перелік

залучених у них країн – Китай, Канада, країни ЄС, Мексика, Туреччина, – дозволяє припустити, що період спрощення світової торгівлі, який тривав кілька десятиріч, завершений.

Подібні зміни загальносвітового тренду відчутно активізували дискусії щодо переорієнтації вітчизняної політики у напрямку пошуку і реалізації національних економічних інтересів. Українські економісти наголошують на тому, що «знову настав час починати спочатку», звертаються до традицій історичної школи, посилаються на авторитет М. І. Туган-Барановського, який виступав проти «космополітичного універсализму» класиків, акцентував увагу на «національних рисах формування та розвитку господарського середовища».

Загальновідомо, що ще на початку 1990-х рр. Україна взяла курс на максимальну та прискорену лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності. Лише у 1996 р. була зроблена спроба ввести обмеження на імпорт, але з кінця 1990-х рр. від неї відмовилися у зв'язку з переговорами про вступ до СОТ.

Приєднання України до світової організації не позначилося сприятливо на вітчизняній економіці. Співпавши у часі з економічною кризою, девальвацією гривні, зміною уряду, воно лише загострило ситуацію, полегшило імпорт та ускладнило експорт, демонструючи низьку конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Аналогічно і підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відбулося без належного відстоювання національних інтересів і врахування останніх тенденцій у розвитку світової торгівлі.

Тому на нових завданнях, які стоять нині перед Україною, наголошують не лише вітчизняні економісти: події останніх років – введення мораторію на експорт лісоматеріалів, подання у Верховну Раду законопроекту «Купуй українське, плати українцям!» (аналогічно “*Buy American – Hire American*”) – переводять політику економічного патріотизму в практичну площину.

Важко заперечити помилковість обраної стратегії (або просто її відсутність, а спонтанну реакцію економіки на об'єктивні чинники): спочатку непомірковано лібералізувати зовнішню торгівлю, а згодом шукати спроби захисту національного виробника. Історичний досвід свідчить про виграшну обернену послідовність: захищений внутрішній ринок як трамплін для подальшої експортної експансії.

Сьогодні не стоїть питання: чи слід захищати національного виробника? Більш доречними є питання: кому надавати допомогу, на яких умовах, в яких обсягах, протягом якого часу? Відповіді на них мають сформульовані в контексті загальної стратегії, в якій, серед іншого, має бути передбачена переорієнтація з міжгалузевої торгівлі (що й

спричинила в Україні масштабну деіндустріалізацію, спеціалізацію на виробництві трудомістких та сировинних товарів), на внутрішньогалузеву, що домінує зараз у світовому товарообороті.

УДК 330.341.1:332

Прядко І. В.,

ст. викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
ЧНУ імені Петра Могили, м. Миколаїв

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У сучасних умовах для України дуже важливою залишається проблема стимулювання розвитку інновацій. Практика активізації інноваційної діяльності свідчить про відсутність дієвого механізму управління інноваційним розвитком як на рівні держави, так і на рівні регіону. Виникає необхідність розробки та впровадження такого механізму, який би містив у собі всі прогресивні важелі регулювання інноваційної діяльності та поєднував би економічну, фінансову, інвестиційну політики та правове забезпечення інноваційної діяльності.

У процесі розвитку інновацій суб'єкт господарювання стикається з розв'язанням задач організаційного, фінансового та виробничого характеру. З боку держави виникає потреба в розробці та впровадженні такого механізму управління сферою інновацій, який би допомагав розв'язувати саме такі задачі і тим самим стимулював би інноваційну діяльність в регіоні. Такий механізм носить організаційно-економічний характер.

Складові механізму розвитку інновацій залежать від рівня застосування такого механізму. Якщо для ефективного функціонування організаційно-економічного механізму на макрорівні необхідно і достатньо наявності двох блоків – організаційного та економічного, то мезорівень потребує доповнення своєї структури інституційною складовою. Це пов'язано з особливостями регіону та регіональної інноваційної системи. Інституційний підхід є правомірним і для механізму макрорівня, але через наявність саме неформальних інститутів використання інституційного блоку в організаційно-економічному механізмі регіону є необхідним.

Організаційний механізм забезпечує управління міжгосподарськими зв'язками в процесі розвитку інновацій та їх бюрократизацію.

Економічний механізм – це механізм дії на практиці об'єктивних економічних законів. Сюди відноситься взаємодія продуктивних сил та виробничих відносин в регіоні. Виробничі відносини, визначаючи регіональну структуру суспільства, природно базуються на механізмі дії законів економіки. В будь-якій економічній системі має існувати відповідність між рівнем розвитку продуктивних сил і рівнем розвитку виробничих відносин. Продуктивні сили відображають відношення людини до природи. В сучасних умовах продуктивні сили – це множина усіх факторів, що підвищують ефективність впливу людини на природу. Технічний прогрес, що засновується на інноваціях та породжує їх, можна вважати сукупністю факторів, що у сучасних умовах ринкової економіки, значно підсилює владу людини над природою. Тому економічний механізм розвитку інновацій в регіоні має забезпечувати збалансовану взаємодію між виробничими відносинами у суспільстві та рівнем технічного прогресу, який є одночасно основним виробником та споживачем інновацій.

Інституційний механізм – це сукупність формальних та неформальних органів та організацій, законодавчих та нормативних актів, методів регулювання економікою. Це найбільша складова організаційно-економічного механізму розвитку інновацій. Сюди відносяться: бюджетна політика, податкова політика, нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності, інфраструктурне забезпечення розвитку інновацій, інвестиційно-інноваційна політика.

Однією з головних складових інституційного блоку є наявність неформальних інститутів. Неформальні інститути – це сукупність традицій, звичаїв, які не є санкціоновані з боку держави, але використовуються суб'єктами господарювання. Дуже часто господарська діяльність на рівні регіону спирається на певні «ритуали»: давні родинні зв'язки, традиції, звичаї, що притаманні лише одному зазначеному регіону. Ці «ритуали» не є законодавчо прописаними нормами, але суб'єкти господарської діяльності часто виконують їх більш сумлінно, ніж закони. Не є винятком і такий вид діяльності як інноваційна. Таке явище спостерігається і на рівні держави, але найбільш помітним воно є саме на мезорівні.

Аналіз сутності організаційно-економічного механізму та його складових дозволяє зробити висновок, що організаційно-економічний механізм розвитку інновацій на рівні регіону – це система формальних і неформальних інституційних утворень, що узгоджують виробничі відносини в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання інновацій в регіоні з метою досягнення його економічного розвитку.

Таким чином, основною задачею регіону в умовах сьогодення є побудова організаційно-економічного механізму розвитку інновацій, який має бути діалектичним поєднанням саморегулюючої функції ринку та державного регулювання економіки та базуватися на об'єктивно існуючих економічних законах.

УДК 378.147.88

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

МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНІЙ ВИЩІЙ ШКОЛІ УКРАЇНИ

Вищі навчальні заклади виходять на ринок освітніх послуг зі своїм специфічним товаром – освітнім продуктом. Якщо з освітнім продуктом у формі освітнього товару все зрозуміло – це навчальні матеріали (підручники, методичні матеріали, монографії, відеодиски та ін.), які мають типові характеристики звичайного товару, то яким чином пропонується на ринку освітній продукт у формі знань, навичок, досвіду учнів? Це потребує пояснення через наявність важливих особливостей.

Освітній продукт у формі знань, навичок, досвіду передається у процесі навчання способом надання послуг (читання лекцій, проведення курсів, семінарів, заходів). Тому потрібно враховувати, що послугам, за Ф. Котлером, властиві чотири характерні особливості: невідчутність, невіддільність від джерела, непостійність якості, не зберігання.

Щодо освітніх послуг, ці чотири характеристики пояснюються в науковій літературі таким чином:

– послуги неможливо сприйняти за допомогою будь-якого каналу сприйняття до моменту придбання. Щоб переконати клієнта придбати послуги, виробники прагнуть формалізувати найбільш важливі для покупця параметри послуги і подати їх за можливості наочно. В освіті цьому слугують навчальні плани і програми; інформація про методи, форми і умови надання послуг; сертифікати, ліцензії, дипломи;

– послуга невіддільна від свого джерела, її здійснення можливе лише в присутності виробників (викладачів), що надають їх. Будь-яка заміна викладача може змінити процес і результат надання освітньої послуги, а отже, змінити і попит на послуги. Особливість освітніх

послуг полягає в тому, що процес їх споживання збігається із процесом їх надання. Крім того, сама технологія надання освітніх послуг передбачає активну взаємодію з їх споживачем-студентом;

- якість послуг залежить від їх виробників, а також від часу і місця їх надання. Це пов'язане, перш за все, з їх невіддільністю від суб'єктів-виконавців, а також з неможливістю і недоцільністю встановлення жорстких стандартів на процеси і результати надання послуг. Непостійність якості освітніх послуг має ще одну причину: відмінність споживачів, тобто студентів;

- послугу неможливо зберігати для подальшого продажу або використання. Для освітніх послуг, насамперед, це означає неможливість заготовити послуги заздалегідь і складувати їх як матеріальний товар в очікуванні зростання попиту.

Зміст освітнього продукту здійснює вагомий вплив на весь освітній процес, всі його етапи і всі під процеси, пов'язані з його діяльністю: підготовчий, творчий, організаційний, контролюючий, соціальний, економічний і власне освітній.

Генезис освітнього продукту проходить декілька стадій. Спираючись на поділ, запропонований у ми виділили наступні етапи створення освітнього продукту:

Перший етап – підготовчий: визначення потреб ринку праці, суспільства;

вибір соціальних партнерів; розробка стратегічного й тактичного плану дій.

Другий етап – як раз на цьому етапі надається більшість освітніх послуг, що призводять до створення освітнього продукту.

Третій етап – етап соціальної перевірки якості продукту:

- перевірка якості через державне ліцензування й акредитацію освітніх програм;

- участь у рейтингах вищих навчальних закладів;

- облік і аналіз попиту випускників на ринку праці;

- щорічний аналіз конкурсу на кожну спеціальність як зворотного зв'язку із громадою.

Однією з важливих властивостей освітнього продукту є його залежність від технології та організації процесу освіти. До технології відносяться методичні прийоми, засоби управління, спілкування як механізм процесів, що створюють сприятливе або несприятливе середовище, проте не менш важливу роль відіграють якість приміщень, матеріально-технічних засобів, прибудинкової території, санітарно-гігієнічні та показники безпеки.

На даному етапі в університетах суттєво підвищуються вимоги до компетентності, професійної майстерності, здатності до навчання й розвитку, творчого мислення, уміння працювати в команді, що виступає запорукою забезпечення необхідного рівня якості виконання процесів. Для економічно розвинених країн світу характерним є глибоке взаємопроникнення методів розвитку кадрів та систем управління якістю. Особливо це актуально для сфери послуг, зокрема, у вищій освіті.

Основною метою покращення розвитку адміністративних послуг у ВНЗ – відновити довіру громадян не тільки до закладів вищої освіти, але й до держави в цілому. Основним механізмом досягнення якості будь-яких послуг є тиск користувачів на постачальників послуг. При цьому споживач послуг може сприйматись на різних психологічних рівнях. Наприклад, клієнт є набагато більш обмеженим поняттям, ніж громадянин держави, оскільки громадянин є частиною суспільного договору, тоді як клієнт є частиною ринкового контракту.

Слід зазначити, що в широкому сенсі відмінний вищий навчальний заклад – це не просто такий, що має характеристики відмінного постачальника послуг. Наприклад, відмінне надання екологічної освіти не гарантує, що вулиці будуть чистими, якщо громадяни продовжують кидати сміття на вулицях. Може виявитися необхідним виховання в дітей вдома відповідної громадянської поведінки, щоб створити чисте навколишнє середовище для громадян. Іншими словами, поліпшення якості вимагає також відповідального громадянського суспільства. Як наслідок, якісні показники мають бути спрямовані не лише на те, щоб оцінити якість послуг, що надаються окремими організаціями, а й на сервісну систему та загальну якість життя в певному регіоні. Окрім того, адміністрація університету повинна не лише збільшувати рівень задоволеності студентів рівнем освіти, але й посилювати довіру до вищого навчального закладу через прозорі процеси, підзвітність та зворотній зв'язок.

Для забезпечення якісного надання освіти необхідні чітка, злагоджена робота всіх відділів навчального закладу й суворе дотримання дисципліни студентами, викладачами та всіма працівниками.

Якість роботи адміністративної вертикалі університету має вплив на вибір студентами університету й позначається на репутації університету загалом. Показники якості роботи допоміжних відділів університету доцільно вивчати в контексті розвитку уявлень про адміністративні послуги взагалі.

ЗНАЧЕННЯ АМЕРИКАНСЬКОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ ДОПОМОГИ В ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДНОВЛЕННІ КРАЇН СХІДНОЇ ТА ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ ПІСЛЯ ПЕРШОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

Перша світової війна спричинила значне падіння рівня життя населення країн Європи. Ведення бойових дій на широкому фронті призвело до розорення господарства. Економічна криза країн Європи посилювалась політичною, наслідком якої стало фактичне знищення імперіалістичної системи. Окремою загрозою стало поширення ліво-радикальних політичних течій: марксизму, більшовизму, соціалізму. Зазначене в купі призвело до важкої післявоєнної депресії країн європейського континенту. Варто зауважити, що в межах Східної та Північної Європи на тлі Австро-Угорської та Російської імперій було утворено ряд країн: Польща, Чехословаччина, Австрія (з 12 листопада 1918 року – Австрійська Республіка), Угорщина, Королівство Сербів, Хорватів і Словенців, Фінляндія, Литва, Латвія, Естонія.

Слід наголосити, що закінчення Першої світової війни вивело на європейську геополітичну арену ще одного впливового актора – США. Саме в цей період адміністрація американських президентів Вудро Вільсона та Воррена Гардінга дещо відходять від політики ізоляціонізму. Разом з цим, Уряд США, намагаючись зменшити наслідки перевиробництва в сільському господарстві Америки та реалізувати залишки товарів, які залишились на військових складах як самих США так і союзників в Європі, зробив спробу залучити неурядову установу з фактично державним керівництвом та грошовими фондами. Через ці причини було утворено неурядову гуманітарну організацію – Американську адміністрацію допомоги, широко відому як АРА (англ. *American Relief Administration, ARA*). Головою цієї установи було обрано міністра торгівлі США Герберта Гувера, у майбутньому 31 президента США. АРА об'єднувала діяльність благодійних комітетів та організацій США, таких як Об'єднаний єврейський розподільчий комітет Джойнт, благодійних релігійних організацій – американських меконітів та ін.

Фактично, діяльність АРА була спрямована на декілька цільових груп країн. По-перше, новоутворені та відновлені країни східної та північної Європи – Польща, Румунія, Чехословаччина, Фінляндія,

Естонія, Латвія, Литва. По-друге, території колишньої Царської Росії, що контролювали більшовики – Радянська Україна, Радянська Білорусь, Більшовицька Росія. По-третє, це країни що входили до Четвертого союзу – Болгарія, Австрія, Німеччина, Угорщина.

Надаючи гуманітарну допомогу, США орієнтувались на досягнення певних тактичних та стратегічних цілей. Безпосередньо, по-перше, реалізацію надлишків товарної продукції, по-друге, подолання економічної кризи та розрухи народного господарства країн, що зазнали збитків за часів Першої світової війни, по-третє, подолання голоду на територіях, що контролювали більшовики після розпаду Російської імперії, по-четверте, запобігання поширенню більшовицьких ідей в країнах Східної та Північної Європи, шляхом підняття рівня життя населення і зниження соціальної напруги в суспільстві.

АРА відома як організація, що надала безпрецедентну допомогу Більшовицькій Росії за часів голоду 1921-1923 рр., більш відомого як голод у Поволжі. Значення цієї організації важко переоцінити, особливо в галузі відновлення економічного потенціалу країн Східної та Північної Європи.

Так, країнами Європи було отримано: Польща – 56,9 мільйонів доларів США, Чехословаччина – 6,7 мільйона, Фінляндія – 3,9 мільйона, Естонія – 2,3 мільйонів, Латвія – 2,9 мільйона, Литва – 700 тисяч доларів. Окремою статтею витрат вважалася допомога дитячому населенню, де список країн був ширший: Польща – 5,3 мільйона, Чехословаччина – 2,9 мільйона, Сербія – 900 тисяч, Румунія і Фінляндія – по 500 тисяч, Естонія – 600 тисяч, Латвія – 350 тисяч, Литва – 300 тисяч доларів. Хоча допомога АРА концентрувалася на продовольчій підтримці населення європейських країн, така форма допомоги дозволяла урядам держав перенаправляти асигнування із соціальної сфери на відновлення господарства та інфраструктури. Окрім цього співробітники Американської адміністрації допомоги сприяли відновленню роботи залізниці, зокрема у Польщі та Чехословаччині. Залучали американських інженерів до відновлення рухомого складу. Співробітники АРА поновлювали логістичні схеми товарообміну між країнами Європи. Така робота була проведена у Королівстві Сербів, Хорватів і Словенців.

Операції АРА також сприяли відродженню водного транспорту, включаючи річкові порти на Рейні, Ельбі, Віслі та Дунаї. Це сприяло відновленню телеграфних та поштових комунікацій, поновленню видобутку вугілля для приватних та промислових потреб.

Проблеми, з якими стикнулися країни Східної та Північної Європи після Першої світової війни, неможливо було вирішити без значної

допомоги із зовні. Американська адміністрація допомоги стала тією організацією, яка акумулювала потрібні європейським країнам ресурси, вдало розподілила їх серед нужденних. Фактично, післявоєнний занепад було подолано завдяки втручанню США, інструментом цього втручання виступила Американська адміністрація допомоги. Окрім постачання продуктів харчування АРА здійснювала консультативну підтримку урядів новоутворених країн. Тож можна з впевненістю стверджувати, що Американська адміністрація допомоги відіграла значну роль у економічному відновленні постраждалих від наслідків Першої світової війни країн Європи.

УДК 94

Стоян О. Ю.,

д-р наук з держ. упр., канд. екон. наук,
завідувач кафедри менеджменту
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ДЕЯКІ НАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЗАХОДИ ДЛЯ ПОСИЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі, в умовах надто складної ситуації в економіці України, важко робити прогнози подальшого розвитку, як окремих галузей, так і в цілому господарського комплексу. Після підписання угоди про асоціацію України з Європейським союзом (ЄС), в період з 2014 до 2017 роки, з'явились нові можливості та одночасно і нові проблеми. Із втратою ринків окремих країн СНД виникла потреба швидкого освоєння нових ринків зі своїми, новими для наших експортерів нетарифними вимогами, особливо на ринку ЄС.

І якщо надання можливості відбувається підписанням угоди усім одразу, то реалізація, або отримання цих можливостей відбувається за умови виконання кожним суб'єктом (фізичною чи юридичною особою) певних умов, процедур та інших у певному проміжку часу, як в Україні так і за її межами, зокрема в Країнах ЄС. Цей поступовий процес інтеграції української економіки до внутрішніх ринків ЄС, а їх – 28, потребуватиме надзвичайно серйозних зусиль не тільки від суб'єктів господарювання України, але й від самої держави. Від своєчасної та фахової роботи державних інституцій усіх гілок влади залежатиме виконання зобов'язань України по запровадженню умов для створення на протязі не більше 10 років, з дня вступу в дію угоди, зони вільної

торгівлі. Перелік цих зобов'язань занадто великий-скасування і прийняття податків мит, зборів, нетарифних заходів, нових стандартів ЄС, адаптації законодавства України до acquis ЄС та багато іншого.

Будь-яке підприємство, фірма, організація, у тому числі учасник зовнішньо-економічної діяльності, працює в умовах того підприємницького клімату, ринкових умов, створених законодавчою та нормативно-правовою базою України. На превеликий жаль, слід констатувати відсутність стабільності цієї бази та наявність низки проблем, що стримують зростання національної економіки, зокрема технічна і технологічна відсталість виробництва і відповідно, низька його якість; відсутність сприятливого кредитування; корупція; відсутність гнучких та збалансованих механізмів державного регулювання в умовах постійних змін кон'юнктури внутрішніх та зовнішніх ринків (податки, страхування, валютне та кредитне регулювання, тощо); військові конфлікти та економічні блокади.

Міжнародна торгівля в Україні продовжує страждати від відсутності узгодженості і скоординованих дій різних органів та інституцій, що беруть участь у розробці торговельної політики та розвитку експорту.

На цьому шляху допущено багато прорахунків в налагодженні і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньої торгівлі. І хоча головною причиною зроблених помилок була відсутність необхідної критичної маси висококваліфікованих фахівців-менеджерів зовнішньоекономічної діяльності на всіх рівнях управління, від міністерств до відповідних служб суб'єктів господарювання-учасників зовнішньоекономічної діяльності, слід визнати, що це був період втрачених можливостей, стратегічних помилок законодавчої і виконавчої гілок влади, обрання помилкових напрямків розвитку окремих галузей економіки України, втрати певних секторів на світових ринках, тощо. Всі ці недоліки стали проблемами України під час узгодження міжнародних процедур і двосторонніх міждержавних протоколів і підписання угоди про вступ України до ГАТТ/СОТ, особливо при визначенні рівня державної підтримки агропромислового комплексу України (аграрного сектора України), створення і функціонування вільних економічних зон, тощо. В свою чергу зобов'язання та обмеження, як і права України вже як члена організації ГАТТ/СОТ в тій чи іншій мірі, вже слугували відправними точками, початковими позиціями в переговорних процесах підготовки проекту, особливо її економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Для наших експортерів сьогодні невідповідність своєї продукції, виробництва та ін. гармонізованим стандартам ЄС (екологічним, санітарним, фіто-санітарним, тощо), відсутність сертифікатів та відповід-

ного маркування по суті є заборонаю, або ж серйозною перешкодою для виходу на ринки ЄС. Адже тільки в разі застосування стандартів ЄС будь-який уповноважений орган ринкового нагляду в ЄС визнає, що експортована продукція відповідає основним вимогам здоров'я та безпеки.

Необхідність усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС, як ніколи загострила проблему часу, якого вкрай не вистачає для вітчизняних товаровиробників, особливо для експортерів.

Ми не маємо можливості сьогодні повністю повторювати історичний шлях країн-членів ЄС по переходу від національних стандартів до спільних гармонізованих стандартів ЄС, який був розпочатий у 1985 р. По-перше, це був поступовий процес і він, не характерно для нас, проходив в умовах відкритості ринків країн ЄС поміж собою. Не існувало заборони, з тих чи інших проблем реалізації товарів, продукції та ін. По-друге, країни-члени ЄС мали статус країн з вільним рухом капіталів та великим досвідом і відповідними перевагами, як члени СОТ та величезними можливостями як інвестиційними так і інноваційними.

Розробляючи національні, державні та інші стратегії розвитку та підтримки експорту, плануючи досягнення певних показників, зокрема і забезпечення паритетності в торгових відношеннях з країнами світу і в першу чергу ЄС, важливо реально оцінювати наявність інноваційно-технологічного відставання нашого виробництва, а також орієнтацію Великобританії, Франції, Німеччини, Польщі, Чехії, Болгарії, Турції та ін. країн на посилення присутності своїх національних виробників товарів і послуг на внутрішньому ринку України.

Слід пам'ятати про товарну і географічну незбалансованість експорту та імпорту України, особливо зараз, в умовах конфлікту з РФ та її протидії торгово-економічному співробітництву з окремими країнами та регіональними групами, а також зміни векторів присутності українських суб'єктів господарювання – виходу із ринків РФ і СНД та поступовому нарощуванню присутності на ринках ЄС та ін. країн світу. При цьому треба враховувати, що в умовах існуючого впливу глобальних і регіональних процесів на розвиток економіки України та занадту її відкритість, відсутність вираженої експортно-імпоротної стратегії нашої країни може призвести до важких кризових явищ, як в окремих галузях так і національної економіки в цілому.

Потрібно якомога швидше, з врахуванням усунення існуючих недоліків, прийняти Експортну стратегію України: Дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021, винесену на громадське обговорення, та розпочати виконання заходів по її реалізації, особливо тих, що знаходяться у середньостроковій перспективі (1–3 роки) та відне-

сених до пріоритету 2-го рівня, що мають пряме відношення до становлення і розвитку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 881

Дімант Г. С.,
старший викладач,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

THE CASE STUDY AS A RESEARCH METHOD

Case study research excels at bringing us to an understanding of a complex issue or object and can extend experience or add strength to what is already known through previous research. Case studies emphasize detailed contextual analysis of a limited number of events or conditions and their relationships. Researchers have used the case study research method for many years across a variety of disciplines. Social scientists, in particular, have made wide use of this qualitative research method to examine contemporary real-life situations and provide the basis for the application of ideas and extension of methods. Researcher Robert K. Yin defines the case study research method as an empirical inquiry that investigates a contemporary phenomenon within its real-life context; when the boundaries between phenomenon and context are not clearly evident; and in which multiple sources of evidence are used (Yin, 1984, p. 23).

Critics of the case study method believe that the study of a small number of cases can offer no grounds for establishing reliability or generality of findings. Others feel that the intense exposure to study of the case biases the findings. Some dismiss case study research as useful only as an exploratory tool. Yet researchers continue to use the case study research method with success in carefully planned and crafted studies of real-life situations, issues, and problems. Reports on case studies from many disciplines are widely available in the literature.

This paper explains how to use the case study method and then applies the method to an example case study project designed to examine how one set of users, non-profit organizations, make use of an electronic community network. The study examines the issue of whether or not the electronic community network is beneficial in some way to non-profit organizations and what those benefits might be.

Many well-known case study researchers such as Robert E. Stake, Helen Simons, and Robert K. Yin have written about case study research and suggested techniques for organizing and conducting the research successfully.

This introduction to case study research draws upon their work and proposes six steps that should be used:

- Determine and define the research questions
- Select the cases and determine data gathering and analysis techniques
- Prepare to collect the data
- Collect data in the field
- Evaluate and analyze the data
- Prepare the report

Step 1. Determine and Define the Research Questions

The first step in case study research is to establish a firm research focus to which the researcher can refer over the course of study of a complex phenomenon or object. The researcher establishes the focus of the study by forming questions about the situation or problem to be studied and determining a purpose for the study. The research object in a case study is often a program, an entity, a person, or a group of people. Each object is likely to be intricately connected to political, social, historical, and personal issues, providing wide ranging possibilities for questions and adding complexity to the case study. The researcher investigates the object of the case study in depth using a variety of data gathering methods to produce evidence that leads to understanding of the case and answers the research questions.

Case study research generally answers one or more questions which begin with "how" or "why." The questions are targeted to a limited number of events or conditions and their inter-relationships. To assist in targeting and formulating the questions, researchers conduct a literature review. This review establishes what research has been previously conducted and leads to refined, insightful questions about the problem. Careful definition of the questions at the start pinpoints where to look for evidence and helps determine the methods of analysis to be used in the study. The literature review, definition of the purpose of the case study, and early determination of the potential audience for the final report guide how the study will be designed, conducted, and publicly reported.

Step 2. Select the Cases and Determine Data Gathering and Analysis Techniques

During the design phase of case study research, the researcher determines what approaches to use in selecting single or multiple real-life cases to examine in depth and which instruments and data gathering approaches to use. When using multiple cases, each case is treated as a single case. Each case's conclusions can then be used as information contributing to the whole study, but each case remains a single case. Exemplary case studies carefully select cases and carefully examine the choices available from among many research tools available in order to increase the validity of the

study. Careful discrimination at the point of selection also helps erect boundaries around the case.

The researcher must determine whether to study cases which are unique in some way or cases which are considered typical and may also select cases to represent a variety of geographic regions, a variety of size parameters, or other parameters. A useful step in the selection process is to repeatedly refer back to the purpose of the study in order to focus attention on where to look for cases and evidence that will satisfy the purpose of the study and answer the research questions posed. Selecting multiple or single cases is a key element, but a case study can include more than one unit of embedded analysis. For example, a case study may involve study of a single industry and a firm participating in that industry. This type of case study involves two levels of analysis and increases the complexity and amount of data to be gathered and analyzed.

A key strength of the case study method involves using multiple sources and techniques in the data gathering process. The researcher determines in advance what evidence to gather and what analysis techniques to use with the data to answer the research questions. Data gathered is normally largely qualitative, but it may also be quantitative. Tools to collect data can include surveys, interviews, documentation review, observation, and even the collection of physical artifacts.

УДК 881.111

Khmyzova O. V.,

PhD, Associate Professor,

Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolayiv

Burdeyna E. M.,

313 group student

Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolayiv

LEADERSHIP IN ENGLISH LANGUAGE LEARNING

The significance of English language is unquestionable in today's globalized world. The main reason why English as a foreign language attracts so much attention is that it holds the status of an international language, along with Chinese and Spanish, and it is the most widely utilized language for communication in all aspects of professional and social life among different cultures. As identified by Crystal et al. (as qtd. in Marlina, 2011) English language currently is one of the chosen languages in a variety of interna-

tional economic and cultural areas such as the language of international companies, travels, publications, education etc. Thus, a lot of attention must be paid to the ways with which new generations of financiers are educated in English. Additionally, and considering its status and relatively rapid expansion, it is one of the subjects that has inspired some reforms in Ukraine as to the ways and approaches with which it is to be taught.

Analysis of recent researches and publications has revealed contradictions between objective necessity of Ukraine in a new generation of leaders and fragmented attention of educational theory and practice to this problem; recognition of its importance for professional activity and underestimation of possibilities of higher education institutions in solving this issue. Thus, the purpose of our research is to specify integration ways in the fields of learning foreign languages and leadership in higher business education.

More specific to the focus of this paper, evidence of curricular design and classroom activities that explicitly relate the sphere of foreign languages and leadership has been limited until recently (Sheri Spaine Long et al., 2015).

Leadership is defined in theory and practice in a wide variety of ways. In particular, leadership is:

- an ability to influence on individuals and groups directing their efforts to achieve the goals of an organization (Mescon et al., 1988);
- a process of an individual's support and influence other people, aimed at achieving the objectives (Vikhanskiy & Naumov, 2006);
- a process of motivating people to work together collaboratively to accomplish great things (Vroom & Jago, 2007);
- the ability to adapt the setting so everyone feels empowered to contribute creatively to solving the problems (Smith, 2010).

Just as there are a wide variety of definitions of leadership, students can learn leadership in diverse contexts.

Sheri Spaine Long et al. (2015) provide a useful framework for the design of courses in which leadership and foreign languages are integrated:

1a. Generic (approaches or strategies for leadership that may occur in any discipline (i.e., team/group work, presentational assignments);

1b. Discipline-Specific (approaches or strategies for leadership that are particular to the fields due to foreign languages' unique access to insider cultural perspectives (i.e., learning about cultural differences of doing business through scenarios);

2a. Explicit (approaches or strategies for leadership that are directly stated to students (i.e., an explanation of managers' responsibilities);

2b. Implicit: (approaches or strategies for leadership are indirect (i.e., mentoring, role modeling) and the link between the activity and leadership is not explicitly acknowledged or discussed.

Thus, the case studies can be the main integration way in the fields of learning foreign languages and leadership in higher business education. The cases must be carefully selected in order to provide future economists benefits from seeing how business is done across a wide range of different industry sectors, in organizations of all sizes (both profit and nonprofit), and from all around the world.

УДК 881.111

Khmyzova O. V.,
PhD in Pedagogy (Candidate of
Pedagogical Sciences), Associate Professor,
Department of Economic Theory and International Economics
(Professional English Education division),
Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolayiv

BLENDED LEARNING IN BUSINESS ENGLISH LANGUAGE TEACHING

The dynamic emergence of technological innovations has had a great impact on the possibilities for English language teaching in higher business education establishments and facilitated a convergence between traditional face-to-face and distributed (or technology-mediated) learning environments. The blended learning methodology tries to take advantage of the strengths of both archetypal learning environments (C. Graham, 2006) by using new channels and technologies for obtaining knowledge, conducting tailor-made strategy and objective assessment and taking into consideration people, interaction, time, location, and the tasks specific to professional business activities.

The higher education system in Ukraine is undergoing significant reforms. Analysis of recent researches and publications has revealed contradictions between the objective necessity of the state in adopting new approaches to professional training and fragmented attention of educational theory and practice to this problem. Thus, the purpose of our research is to analyze the blended learning methodology and to specify the main components of designing and implementing blended Business English language course in a higher education training program.

There are many reasons why a teacher, tutor, or student can choose blended strategy among other learning options. For example, pedagogical richness, social interaction, personal agency, access to knowledge, cost-effectiveness, and ease of revision (R. Osguthorpe & C. Graham, 2003).

The concept of blended learning has a broad range of interpretations in the current educational literature, and researchers tend to use this term contextually. More specifically, blended learning is: any combination of different methods of learning, different learning environments, different learning styles (D. Marsh, 2012); a purposeful process of obtaining knowledge, skills and capabilities, mastering the ways of cognitive activity by the subject of learning and developing his/her creative abilities on the basis of the integrated and systematic use of traditional and innovative pedagogical technologies, information and communication technologies of learning by the principle of mutual complementarity in order to improve the quality of education (Y. Tryus & I. Herasimenko, 2012); a formal education program in which a student learns in part through online delivery of content and instruction with some element of student control over time, place, path, and/or pace and in part at a supervised location away from home (H. Staker & M. Horn, 2012); using the best delivery methodology(ies) available for a specific objective, including online, classroom-based instruction, electronic performance support, paper-based, and formalized or informal on-the-job solutions (J. Hofmann, 2014).

Thus, there are three main aspects of the definition: levels of implementation (institutional, program and course ones), learning environments and the amount of time spent in the classroom. For instance, C. Graham, S. Allen and D. Ure (2003; C. Graham, 2005), have analyzed definitions of blended learning at the course level and synthesized them into three categories: 1) instructional modalities, 2) instructional methods, and 3) face-to-face instruction and computer-mediated instruction.

Blended learning does not follow a universal formula. The number of different ways to blend learning opportunities and environments is potentially limitless, and many factors need to be considered in order to achieve a blend that is appropriate to the needs of students (D. Marsh, 2012). Nevertheless, there are four well-known models of this process (H. Staker & M. Horn, 2012): rotation model (station rotation, lab rotation, flipped classroom, and individual rotation), flex model, self-blend model, and enriched-virtual model. The different models of blending occur at a variety of organizational levels: activity, course, program and institutional ones. Across all four levels, the nature of the blends is determined either by the student or by the educator (C. Bonk & C. Graham, 2004).

It is highly important for teachers to be considerate to the main challenges facing designing and implementing the blended methodology. As identified by J. Hofmann (2014), they can be grouped into three categories: technical, organizational, and instructional ones. Thus, there is a range of

tools and technologies used for constructing effective blended learning environments (D. Higgins & A. Gomez, 2014): a) face-to-face learning technologies (interactive whiteboards, PowerPoint presentation, audience response systems etc.); b) virtual communication tools (chat or conferencing, audio files, discussion boards, e-lists, email, newsgroups, polling, questionnaires etc.); c) social-networking software (messaging or phone calls, podcasts, social-network sites, video clips, blogs etc.); d) e-learning systems; e) mobile learning. In addition, the choice of delivery platform and software influences on what instructional methods and media elements can be included in the course (R. Clark, 2007).

To construct blended learning environment educators should combine such components as face-to-face education, synchronous conversations, and asynchronous interactions (H. Wolpert-Gawron, 2011). Teachers have a variety of choices, which includes delivery platforms and software for online learning; classroom (live or virtual), workshops (live or virtual); books (hard copy or virtual), websites, online advertisements, simulations, and other ones. More specifically, D. Marsh (2012) proposes a blended solution for language learning, emphasizing such teachers' roles in the blend as promoting student-centered learning in the classroom, facilitating the blend, creating a supportive online community, managing and facilitating online interaction.

Modern blended learning methodology suggests five phases: needs assessment, instructional design, content creation, delivery methods, and evaluation strategies.

To design a blended Business English language course it is essential to take into consideration such components as target audience; desired learning outcomes (professional competences); time available for learning; content of training (tasks, interaction, instructional modalities and methods); evaluation (timely, clear and concise feedback); context of training (the accessibility of technology, location, availability of training resources).

Professional development is a lifelong process. Analyzing the experience of teaching Business English, we have considered it necessary to draw attention to some peculiarities of teachers and students using information and communication technologies in an educational process. Thus, blended Business English language course offers the advantages of classroom-based training integrated with the effectiveness and flexibility of e-learning, combining individual tutoring, interactive learning, group discussion, and self-study.

ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Сучасні тенденції розвитку суспільства та інтеграція України до Європейської Спільноти (ЄС) диктують необхідність досягнення рівня європейських стандартів у підготовці фахівців, висуваючи нові вимоги до української освітньої системи та до особистих і професійних якостей випускників вищих закладів освіти.

Мета доповіді: стислий огляд методологічних аспектів і етапів професійно-орієнтованого навчання англійської мови.

У Чорноморському національному університеті імені Петра Могили, на відміну від більшості українських університетів, англійська мова викладається протягом усіх років навчання, незалежно від галузі знань та напрямку підготовки. Зокрема, студенти однієї зі спеціальностей факультету економічних наук мають змогу вивчати англійську мову поглиблено за розробленими навчальними планами.

Принцип професійної орієнтації у навчанні англійської мови є провідним методологічним принципом, який обов'язково повинен реалізуватися у навчально-виховному процесі. Протягом першого та другого курсу формується професійна іншомовна компетенція у майбутніх фахівців, яка вдосконалюється протягом наступних років. Поступово, англійська мова стає засобом отримання професійних знань студентами шляхом ознайомлення з іноземними джерелами інформації. Професійна орієнтація реалізується через такі види мовленнєвої діяльності, як читання і говоріння.

Важливо, щоб студенти-економісти вільно оперували сучасною професійною термінологією англійською мовою як в усному, так і в писемному спілкуванні. Для цього викладачі мови повинні тісно співпрацювати з викладачами фахових дисциплін, щоб знати особливості останніх тенденцій і змін в економічній науці. Також викладачу на занятті треба приділити увагу невеликим за обсягом (50–100 слів) текстам для розвитку навичок аудіювання за професійно-орієнтованою темою.

Розвиток навичок говоріння відбувається, зокрема, шляхом складання діалогів чи монологів, які обов'язково включають професійну термінологію.

У професійно-орієнтованому навчанні англійської мови важливим компонентом є навчання письму.

Для успішної реалізації цих задач потрібно, по-перше, розробити навчально-методичний комплекс; по-друге, обрати чи укласти підручники. Необхідно приділяти увагу спеціалізації студентів під час відбору матеріалу для формування усіх видів компетенцій. Ці матеріали мають базуватися на сучасних текстах з урахуванням останніх тенденцій та змін у галузі, що вивчається.

Викладачу необхідно використовувати на занятті інноваційні технології, зокрема інтерактивні. Інтернет ресурси є необмеженим джерелом найактуальнішої інформації англійською мовою у різних професійних сферах. Рольові ігри також є ефективним засобом розвитку іншомовної професійної компетентності.

Наукова діяльність студента та його участь у міжнародних конференціях, програмах обміну чи закордонному стажуванні є однією з важливих форм розвитку іншомовної компетенції.

Слід зауважити, що проблема професійно-орієнтованого навчання англійської мови є однією з найскладніших і залишається відкритою для подальших методичних вдосконалень.

УДК 378.147.34

Mkrtchian A. R.,
lecturer,

Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv

THE USAGE OF INTERACTIVE METHODS IN THE PROCESS OF FUTURE ECONOMISTS' FOREIGN LANGUAGE TRAINING

The article is devoted to the problem of formation future economists' communicative skills in the process of their foreign language training. The notion "interactive methods" is analyzed in the article. The author distinguishes main interactive methods used in the process of future economists' foreign language training such as: case-study, role play, round-table talk, discussion, simulation, project activity.

Key words: interactive methods, foreign language training, case study, role play, round-table talk.

Introduction. Interactive methods increase the students' motivation, purposefulness and allow to organize a process of foreign language training

in such a way that all students are involved into English language speaking. The usage of interactive methods in the process of future economists' foreign language training helps to develop social, interpersonal and team work skills which are essential in their future profession.

Analysis of research and publications. The problem of implementing interactive methods in the educational process is analyzed by such scientists as: L. Vavilova, A. Verbytskyi, T. Panina and O. Yaburova.

Problem statement. The purpose of the article is to distinguish major interactive methods used in the process of future economists' foreign language training.

Content presentation. The problem of attracting interactive technologies in the professional training of students is analyzed in the works of T. Panina and L. Vavilova, who state that interactive methods are based on the interaction of the educational process parties and provide a special form of cognitive and research activity which means students' collective work.

Interactive methods used in the process of future economists' language training include: presentations, case-study, role play, round-table talk, discussion, simulation, project activity.

During studying the course "Business English", namely the topic "Marketing concepts", future economists participate in working on video-cases. This method is aimed at initial analysis of tasks and issues for discussing business situation and then watching videos about leading enterprises and companies in a certain industry. After that, students make a comparative analysis of companies and justify their performance in terms of basic marketing concepts.

Working on the project "Business News", future economists in small groups prepare a presentation of news about changes in the socio-economic area of different countries with the definition of the causes, consequences and measures to improve the situation.

In the process of studying the discipline "Foreign Language" future economists work on the case "Set up your own business." The task of the students is that with minimal start-up capital they need in the short term to organize their own business, which would bring considerable profit. This method requires activation of the research activity of students: the analysis of statistical data on the Internet, using computer programs for creating presentations, graphic patterns, expressing their own opinion on solving economic problems. The main stages of development business ideas are: creating an organization, setting the long-term goals of the company and the development of strategies and promotional activity.

Organizing business game “Analysis” is aimed at developing skills of future economists to debate through the distribution of roles between the groups. The participants of one group are known as economists and the second – the experts who analyze advanced ideas of economists in the form of a dialogue with the students of the first group.

Dealing with the task “Interviewer” involves role-playing a dialogue between a journalist and a famous economist. The main task of the journalist is to collect the most interesting information through different kinds of questions and its interpretation. Other students have to determine how well the “interviewers” can hold a conversation with co-workers, which methods they use to collect information. Exercise “The conflict of the client with co-worker” provides students the opportunity to play the roles for conflict between employee and challenging client, conversation between the superior and subordinate. Students must find the optimal solution for all parties of the conflict. The task “Opponent” is aimed at formation of communicative skills of economists. Getting cards with different statements related to the economic aspects, students come into the discussion, acting as speakers and providing some critics and counter each other.

Formation of economists’ skills to analyze and evaluate the information, collaborate with the team by means of debates is implemented with the help of using special formula. This formula provides students the opportunity to express their own opinion using four aspects: statement (explain the essence of their views on this problem); arguments (cited evidence to argue their point of view); examples (using specific examples when explaining); consequences (draw conclusions as a result of a problem discussion).

Round-table talk “From the European integration of the country to the European integration of the economy: new opportunities or new challenges?” students in groups discuss prospects of the country due to its entering the European Union, mostly in economic area. The solution to this problem the students find by applying SWOT-analysis technique, which involves the study and discussion of internal strengths and weaknesses of certain aspects of the phenomenon at the moment, and external opportunities and threats that are expected in the future.

Conclusion. Thus, the basic way to enhance the cognitive activity of future economists in the process of foreign language training is to use interactive methods. Such methods as debate, simulation, discussions, case study, project work, role play and presentations are aimed at students’ collaborative work in a group to address problematic situations that simulate features of their future professional activity.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У НАВЧАННІ

Сучасний розвиток суспільства характеризує процес інформатизації, а саме, активне використання комп'ютерної техніки у навчальному процесі. Розвиток інформаційних та комунікаційних технологій став можливим завдяки розповсюдженню комп'ютерів та глобальної мережі Інтернет. Період інформатизації змінив ставлення до інших засобів навчання та взаємодії у педагогічній спільноті.

Для успішної реалізації модернізації навчання, як стверджує Захарова І. Г., необхідним є сучасне технічне обладнання для вищих навчальних закладів та професійна підготовка викладачів. Так, Захарова І. Г. поділяє використання інформаційно-комунікаційних технологій на два основні напрями: 1) використання ІК технологій для доступності освіти (дистанційне навчання); 2) використання інформаційних технологій для того, щоб змінити процес навчання.

У науково-технічній літературі під інформаційними технологіями розуміють як сукупність знань про засоби, способи, обробку, передачу інформації для одержання нових даних про об'єкт. Так як, інформаційні технології характеризуються наявністю мережі Інтернет та її сервісами, все-таки живе спілкування є невід'ємною частиною запровадження ІК технологій, тому інформаційні технології називають інформаційно-комунікаційними.

Так, Аринханова Е. К. виділяє наступні аспекти використання інформаційно-комунікаційних технологій у навчальному процесі: мотиваційний (підвищує інтерес та формування позитивної мотивації студентів); змістовний (можливості ІКТ застосовують для розробки цифрових навчальних ресурсів за окремими тематиками навчальної дисципліни); навчально-методичний (інформаційні ресурси застосовують в якості навчально-методичного супроводу заняття); організаційний (застосовують в організації навчання кожного студента за індивідуальною програмою або під час фронтальної форми роботи); контрольно-оцінюючий (застосовується для контролю та оцінювання навчальних результатів засобами ІКТ, а саме тестовими завданнями).

У науково-педагогічній літературі розповсюдження набрали нові методи навчання, поява котрих пов'язана із використанням сучасних

засобів ІКТ. До таких методів належать: метод проектів (передбачає вирішення певної проблеми за допомогою різноманітних методів, інтегруванням знань, умінь із різних галузей науки), метод інформаційного ресурсу (полягає у виборі джерела інформації, а саме електронного видання або ресурсу. Завданням викладача, що застосовує на своїх заняття даний метод є підбір необхідних ресурсів та орієнтування студентів у цих ресурсах.), дидактична гра (є досить ефективним із використанням засобів ІКТ).

Інформаційно-комунікаційні технології використовують для досягнення наступних педагогічних цілей: 1) розвиток особистості студента (підготовка до самостійної продуктивної діяльності в умовах розвитку інформаційного середовища); 2) реалізація соціального замовлення (підготовка спеціалістів у сфері інформаційних технологій); 3) інтенсифікація усіх рівнів навчально-виховного процесу (підвищення якості навчального процесу).

Отже, існує багато способів використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення якості та доступності навчання. Особлива роль в процесі створення та використання інформаційно-комунікаційних технологій належить системі освіти вищої школи тому, що вища школа є джерелом висококваліфікованих кадрів.

УДК 378.147.88

Радик К. В.,

студентка II курсу напряму підготовки облік та аудит,

Постикіна Є. Г.,

викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ НЕФІЛОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Вивчення іноземних мов нефілологічних спеціальностей є важливим аспектом формування професійного та світоглядного рівня студентів вищих навчальних закладів. Першочергове значення в процесі відіграє вивчення та знання іноземної мови, як засобу спілкування і є важливим інструментом для інтеграції студентів та засобом відкриття і пізнання світу та інновацій з професійного напряму підготовки.

У вивченні іноземної мови для спеціальних цілей можна виділити чотири напрями: іноземна мова для спеціальностей технічного спря-

мування; іноземна мова для спеціальностей економічного спрямування; іноземна мова для спеціальностей соціально-гуманітарного спрямування; іноземна мова для інших спеціальностей. Кожен напрям, у свою чергу, поділяється на спеціальності: іноземна мова для академічних цілей (науковців конкретної спеціальності); іноземна мова для спеціалістів кожної професії, що належить до напрямку підготовки.

На сучасному етапі багато науковців-філологів займаються проблемами вивчення іноземної мови на нефілологічних спеціальностях серед яких: перекладом технічних термінів та специфікою спілкування фахівців технічного напрямку – Тарнопольський О. Б., Гришина І. М., Ємельянова Г. О., для економічних спеціальностей – Мірошніченко Є. В., Манякіна Л. Ф., для юридичних – Савченко Г. П., Котлярова Л. Б. Значних досягнень в розробці методик навчання іноземній мові студентів медичних спеціальностей досягли Задорожна М. А., Петрашук О. П. та ін.

Останні маркетингові дослідження національного ринку праці щодо вивчення попиту на медичні, економічні, технічні, юридичні кадри показали, що оплата праці молодших спеціалістів, які використовують іноземну мову у професійній діяльності, значно вища, ніж у тих, які не мають такої підготовки. Відповідно Загальноєвропейським Рекомендаціям, студенти немовних вищих навчальних закладів мають оволодіти загальнонавчальною та професійно-орієнтованою іноземною мовою. Слід згадати про основну мету вивчення англійської – формування комунікативної компетенції, яка в сучасному її розумінні передбачає здатність до співпраці, вивчення та накопичення професійної лексики як засіб спілкування у професійній діяльності. Варто зазначити, що саме ця мета сьогодні є найбільш затребуваною студентами, які вивчають іноземні мови.

Аналіз досліджень яскраво показав, що спеціалісти технічного профілю вивчають мову переважно для читання, розуміння та перекладу складних технічних понять і лише 10% із них у необхідній мірі володіють відповідними комунікативними навичками. Основною причиною такого стану є відсутність досконалих у методичному плані підручників із вивчення іноземних мов. Дуже часто в підручниках переважають вправи на механічне повторення, дидактичні матеріали, як правило, не спонукають студентів до самостійного аналізу, не вистачає комунікативних завдань, де відпрацьовуються форми спілкування. Аналіз методичної літератури з вивчення іноземних мов показав, що дуже мало вузькопрофільних підручників та посібників, спрямованих на навчання «для спеціальних цілей». Досліджуючи методику

викладання сучасних підручників, слід констатувати, що вправи в ній є винятково тренувальними і в своїй більшості одноманітними.

Зважаючи на це, викладачам-методистам при розробці лексичних вправ необхідно звернути увагу на те, що предметом навчання повинні стати поняття та вирази, що складають мову даної спеціальності і розвивають ті види комунікативної діяльності, що необхідні в роботі, наприклад для медиків, економістів, фізиків, інженерів–гідравліків та інших.

Підсумовуючи вище викладене, можна сказати, що викладання іноземної мови на нефілологічних спеціальностях вимагає зосередження уваги та зусиль на читанні літератури із фаху. За порівняно недовгий проміжок часу студенти повинні оволодіти достатнім рівнем знань англійської мови для подальшої компетенції в професійній діяльності. Кожна спеціальність по-своєму унікальна, а тому має свою специфіку вивчення іноземних мов.

УДК 378.147

Чернюк Т. І.,

викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФІНАНСИСТІВ

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.

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.

Лінгвістична компетентність фінансиста 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 фінансистів є необхідністю формування лінгвістичної компетентності, як здатності та потреби у партнерському співробітництві, спрямованість до встановлення та підтримки продуктивних та ефективних взаємовідносин.

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 англійською мовою у сфері обраної спеціалізації.

До структури лінгвістичної компетентності майбутнього фінансиста належать мотиваційна компетентність, яка направлена на самореалізацію та бажання самовдосконалення у процесі вивчення іноземної мови при отриманні професійних знань. До другої групи лінгвістичної компетентності входить мовно-комунікативна компетентність, яка має дві складові компетенції, мовну та комунікативну. Мовна компетенція включає в себе володіння усного та писемного іншомовного мовлення. Комунікативна представляє собою здатність адекватно використовувати мовні та мовленнєві засоби з метою спілкування, а також базується на вмінні будувати мовленнєву поведінку враховуючи професійні ситуації спілкування та вміння здійснювати комунікативну іншомовну діяльність у сфері економіки. Соціокультурна компетенція спеціалістів економічного профілю передбачає володіння майбутнім фінансистом певної сукупності знань щодо культури іноземної мови, яка вивчається, що допомагає у процесі англійськомовного економічного спілкування. До прагматичної компетенції входять інформаційно-технологічні і самоосвітні складові. Інформаційно-технологічні складові базуються на вмінні здійснювати пошук, отримувати іншомовну професійно значущу інформацію з різних джерел, перекладати її з однієї знакової системи в іншу, оцінювати та передавати зміст. Розвиток самоосвітньої компетенції фінансиста часто зумовлений невеликим об'ємом часу, який відводиться на вивчення іноземної мови. Тому здатність отримувати та поповнювати знання у процесі самостійної пошукової та творчої діяльності в економічній сфері є важливою умовою неперервної самоосвіти спеціаліста з метою вдосконалення професійної діяльності. Адже самоосвіта – це процес засвоєння знань, умінь та

навичок, поглиблення професійної та загальної культури, це процес розширення світогляду людини.

Отже, сьогодні майбутній фінансист обов'язково повинен володіти лінгвістичною компетентністю, тому що в умовах жорстокої конкурентної боротьби і прискореного науково-технічного прогресу державі потрібні не лише керівники з фундаментальною підготовкою в сфері економіки, але й фахівці з високим рівнем мовної компетентності. Крім того, перехід багатьох установ і підприємств на прямі контакти із зарубіжними партнерами, робота з документацією та кореспонденцією, норми ділового етикету вимагають від фінансистів знання мови і вміння застосовувати її на практиці.

**ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми підприємництва,
менеджменту, обліку та фінансів**

УДК 330.131.5:631.11

Кузьменко О. Б.,
д-р екон. наук, професор

Кузьменко Б. П.,
канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ імені Петра Могили, м. Миколаїв

**ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА**

Проблема оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва завжди була актуальною і залишається такою в сучасних умовах високої вартості ресурсів і низкою платоспроможністю аграрних виробників.

Ефективність виробництва категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробничої діяльності. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й проте якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання. Ефективність закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув рис економічного закону. Він може бути сформульований як закон підвищення ефективності суспільного виробництва. Найбільший простір для дії цей закон отримує в умовах інтенсивного типу економічного зростання, який є характерним для економіки розвинутих країн.

Ефективність сільськогосподарського виробництва оцінюється в цілому такими ж показниками, що й ефективність інших галузей народного господарства, всього суспільства. Разом із тим ефективність сільськогосподарського виробництва безпосередньо пов'язана з особливостями цієї галузі, які обумовлені, по-перше, використанням у складі виробничих ресурсів специфічного і головного засобу виробництва у сільському господарстві – землі; по-друге робочий період не збігається із періодами виробництва, чому причиною сезонність виробництва; по-третє, територіальне розміщення виробництва.

Показники ефективності використання земельних ресурсів поділяються на натуральні і вартісні.

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної ділянки, а вартісні – всієї площі сільськогосподарських угідь. Ці дві групи показників можна розраховувати як на гектар фізичної площі, так і на грошову оцінку площі сільськогосподарських угідь.

В економіці аграрних підприємств відомий показник ефективності використання землі – землевіддача, який розраховується за формулою:

$$Z_{\text{г}} = \frac{Q}{C_{1\text{г}}},$$

де $Z_{\text{г}}$ – землевіддача;

Q – вартість продукції, одержаної з гектара ріллі, грн./га;

$C_{1\text{г}}$ – ціна одного гектара ріллі, яку визначено шляхом прямої капіталізації, грн./га.

Цілком погоджуючись із об'єктивністю оцінки за землевіддачею, яка враховує економічну родючість і ефективність землекористування, можна тільки доповнити, що грошову оцінку одного гектара угідь треба визначати на підставі капіталізації рентного доходу з одного умовного гектара, який враховує питому вагу основних культур, що вирощуються в регіоні.

Розвиваючи аналіз показників ефективності використання земельних ресурсів, нами запропоновано за аналогією обернений показник землевіддачі – землеємність ($Z_{\text{ЕМ}}$):

$$Z_{\text{ЕМ}} = \frac{C_{1\text{г}}}{Q},$$

Цей показник свідчить скільки коштів одного гектара угідь припадає на одну гривню валової продукції, одержаної з нього. Причому вартість гектара землі в обох показниках визначається на підставі капіталізації рентного доходу, що враховує перелік провідних культур, які культивуються в районі.

В аналізі ефективності використання трудових ресурсів головним показником є продуктивність праці. Але її розрахунок для аграрних підприємств має певні особливості, а саме незбіг робочого періоду з періодом виробництва. В аграрному виробництві дуже часто продукцію реалізують один раз на рік, а витрати ресурсів праці тривають весь рік. Тому систему показників продуктивності праці застосовують не лише для кінцевих результатів, а враховуючи проміжні, що характеризують затрати праці на окремих операціях, за певний період, завантаженість працівників тощо.

Ефективність використання засобів і предметів праці визначається як ефективність використання основних виробничих фондів і оборотних засобів підприємства. В умовах ринкових відносин аграрним підприємствам необхідна інформація якою ціною виробляється продукція, скільки авансованих засобів брало участь в її створенні.

В цілому оцінку ефективності виробництва в умовах циклічних змін зовнішнього середовища пропонується доповнити шляхом розмежування тактичного та стратегічного аспектів діяльності підприємства, що забезпечує обґрунтованість прийняття господарських рішень.

УДК 339.188:004.77(477)(043.2)

Лопатін А. О.,

аспірант,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ВИТРАТ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Інтернет-технології дозволяють інтегрувати себе у найрізноманітніші послуги та процеси, що реалізує технологічний, організаційний, логістичний потенціал підприємства.

Соціальні мережі сприяють не тільки додатковій реалізації особистості в умовах сучасного інформаційного суспільства, але також забезпечують дієвість контрольних механізмів підприємства за задоволенням попиту та в режимі реального часу відслідковувати реакцію наступної ланки мережі постачання, або кінцевого споживача.

Слід звернути увагу на досвід введення соціального рейтингу в мережі Uber, що дало можливість сортування виконавців послуги приватного перевезення таксі, а також їх заохочення. В той час як гірші виконавці не отримують заохочень від компанії та уникаються споживачами за рахунок можливості скасування/зміни перевізника завдяки перегляду коментарів попередніх користувачів та отриманого середнього балу водієм.

Так, сама компанія Uber на території США реалізує сервіс Ubet Freight. Ця мережа допомагає зв'язати напряду водіїв та компанії-вантажоперевізників. Це, з одного боку, дає можливість водіям не їхати напівпустими, з іншої сторони компанії мають більш гнучкі можливості перевезення твого вантажу. Наприклад, якщо вантажівка

завантажує вантаж, що займає лише 60% контейнера вантажівки в точці А і переміщується до пункту В, водій може знайти ще кілька вантажів на цьому шляху, щоб заповнити 40% що бракують і отримати максимальний прибуток від цього шляху. Крім того, плата за участь у програмі в таких заявах для компанії, як правило, менше, ніж послуги брокерів-посередників.

Але технологія просувається далі та вже на території тільки одного штату Техас, США Uber випробовує свій новітній сервіс Poweloor, що є частиною мережі Ubet Freight для бізнесу. Та являє собою пул вантажівок, що компанія надає в лізинг та короткострокову оренду перевізникам. Це да змогу навіть малим компаніям, що не мають великого автопарку більш гнучко виконувати замовлення, та своєчасно реагувати на підвищення попиту у певний період часу.

У той же час соціальне опитування з приводу активності транспортно-логістичних компаній в соціальних мережах, що проводилося профільним електронним виданням Logistic in Ukraine свідчить, що більшість українських перевізників у своїй діяльності використовують месенджери як засіб внутрішньої комунікації, серед них найбільш популярними виявилися Viber та Facebook Messenger. А також найчастіше використовують Facebook як соціальну мережу зв'язку із кінцевим споживачем.

Крім того в Україні діє ряд послуг на урядовому порталі kmu.gov.ua де перевізник може оформити ліцензію онлайн, а споживач має змогу в онлайн-режимі перевірити наявність ліцензії, контакти перевізника, що його цікавить.

На нашу думку це є перспективною можливістю для українського бізнесу до формування подібної на Ubet Freight системи сервісів завдяки відкритій базі урядового порталу. Запропонувати учасникам не тільки розміщення їх контактів, але і впровадження сервісу оцінки перевізників, відслідковування переміщення вантажу, зв'язувати виконавців та замовників.

Перспективним напрямком подальших досліджень в цій сфері слід вважати розробку методики та конкретні розрахунки ефекту введення та емпіричного використання внутрішньовиробничих та загальнонаціональних соціальних мереж. А також можливість впровадження та інтеграції міжнародних напрацювань у сфері соціальної комунікації на рівні українських підприємств та можливий економічний ефект від цього.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Оскільки в соціальних проблемах розвитку сучасної України виявляються усі проблемні чинники, тому становлення розвинутої економіки у нашій країні безпосередньо пов'язане із формуванням соціальної відповідальності бізнесу, із зміною соціальної політики взагалі.

Вплив на становлення соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва справляють не лише національні й історичні традиції, що склалися в країні, політична, й економічна ситуація, але і відсутність єдиних орієнтирів соціальної політики, зокрема:

- відсутність у країні ідеології соціально відповідального підприємництва (взагалі, відсутність вірного розуміння самого терміну «соціальна відповідальність бізнесу», оскільки ця проблема для України відносно нова і, відповідно, відсутність розуміння того, що соціальна відповідальність для бізнесу вигідна, і, як наслідок, відсутність налагодженого механізму реалізації соціальної відповідальності бізнесу);

- відсутність сформованого і впливового сектору громадянського співтовариства, який би цілеспрямовано просував принципи соціальної відповідальності бізнесу у країні, а також спеціалістів, здатних розвивати цей напрям, що пояснюється, насамперед, особливостями та рівнем свідомості громадян України, а також економічним положенням населення;

- відсутність чітких правових меж реалізації соціальних бізнес-інвестицій, розвитку соціального партнерства взагалі, відповідно до цього, вимушений характер, зокрема під тиском влади, соціальної відповідальності бізнесу, поширення на усіх рівнях державної влади практики маніпулювання, використання бізнесу (як великого, так і середнього, і малого) для здійснення одноразових, не завжди стратегічних і соціально важливих цілей;

- відсутність економічної зацікавленості вітчизняних підприємств (компаній) у реалізації принципів соціальної відповідальності, що пов'язано, насамперед, з характером чинного законодавства і роллю держави;

- значна варіативність форм соціальної діяльності на різних підприємствах (на жаль, кожне вітчизняне підприємство шукає власний баланс між економічною ефективністю і соціальною необхідністю);
- відсутність прозорих процедур розробки соціальної політики, залежність форм і методів соціальної діяльності підприємств від особистих здібностей й інтересів керівників і власників;
- висока диференціація соціальних корпоративних пільг, які, як правило, орієнтовані лише на окремих працівників підприємства;
- відсутність системи соціальної (нефінансової) звітності на підприємствах і, як наслідок, відсутність інформації про соціальну діяльність бізнес-співтовариства;
- значний розрив між бізнесом і державою щодо розуміння пріоритетів соціальної відповідальності;
- відсутність комплексних досліджень соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу (на жаль, вивчаються лише окремі її аспекти – благодійність, спонсорство).

Через бюрократичні бар'єри іноземним інвесторам недоступна значна кількість секторів економіки, а укладені з ними угоди не завжди захищені правовою системою, якій не вистачає незалежності і повноважень. Усе це свідчить про те, що Україна лишається позаду інших, насамперед європейських, країн у сфері створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва та боротьби з корупцією. Звичайно, така ситуація не може не впливати на становлення соціальної відповідальності українського бізнесу.

Крім того, багато вітчизняних підприємств не бажають відкрито заявляти про те, що вони займаються соціальною відповідальністю, тим більше не лише з моральних причин, але й для покращення свого іміджу та з чисто бізнесових інтересів. Така ситуація обумовлена наступним. По-перше, вона віддзеркалює в цілому негативне ставлення громадян до бізнесу в українському суспільстві. По-друге, здійснення будь-яких соціальних заходів може бути розцінене як ознака того, що вони приховують свій прибуток. Українські компанії намагаються уникнути публічності соціально відповідальної діяльності, щоб не привертати увагу податкових органів та органів місцевої влади, які можуть бути зацікавлені у примусовому їх залученні до вирішення соціальних проблем окремого регіону чи країни у цілому.

Отже, для активізації соціальної відповідальності в Україні та для налагодження повноцінного діалогу між владою і бізнесом як держава, так і бізнес-співтовариство повинні зробити ряд важливих кроків. Компанії повинні: чесно і у повному обсязі виконувати соціальні зобов'язання, визначені чинним законодавством; прийняти і підтримува-

ти можливе посилення державного контролю за дотриманням обов'язкових норм; розширювати коло зацікавлених сторін (стейкхолдерів), крім держави, власників та персоналу, на яких в основному спрямовані соціальні дії, належну увагу необхідно приділити також місцевим співтовариствам, громадським організаціям, діловим партнерам та ін.; розглянути шляхи формалізації розкриття інформації щодо своїх соціальних дій, які б сприяли формуванню сприятливої громадської думки стосовно українського бізнесу, давали можливість висвітлити внесок тієї чи іншої компанії у розвиток економіки країни, і таким чином залучати потенційних інвесторів.

УДК 338

Міцкевич Н. В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Калініна К. В.,
магістр,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

У сучасних умовах ринкової економіки підвищення конкурентоспроможності є однією з основних цілей підприємства, оскільки саме від рівня конкурентоспроможності в значній мірі залежить фінансове благополуччя організації. Конкурентоспроможність підприємства може забезпечуватися за рахунок придбаних цим підприємством різного роду переваг в порівнянні з основними його конкурентами, таких як: фінансових, економічних, кадрових, іміджевих, інвестиційних тощо.

Забезпечення і підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розглядати як процес, який вимагає створення ефективної системи управління. Основний принцип такої системи управління повинен полягати в обґрунтованому вільний вибір цілей і стратегій функціонування і розвитку підприємства. Стратегічна орієнтація системи управління підприємством являє собою визначення перспективних орієнтирів діяльності на основі прогнозів стану конкурентного середовища та оцінку потенційних можливостей підприємства з урахуванням розвитку матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій і видів продукції. Велике значення має забезпечення стратегії ресурсами, технологією і кадровим потенціалом, а також оцінка умов її реалізації.

Динаміка змін підприємств в регіонах України відрізняється залежно від розвитку галузі харчової промисловості, наявного ресурсного потенціалу території, ефективності його використання.

Необхідно зазначити, що структура собівартості продукції вітчизняних харчових виробництв відрізняється від аналогічних показників економічно розвинених країн, де в структурі собівартості заробітна плата виробничого персоналу перевищує 30 %, а в українських підприємствах – значно нижча.

Негативною тенденцією підприємств харчової промисловості є недостатній рівень їх інноваційної діяльності.

Головною проблемою низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (зокрема і в харчовій промисловості) є низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності, обмеженість грошових ресурсів, при тому, що проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних капіталовкладень. Поглиблення співпраці з іноземними прогресивними виробниками продовольчих ресурсів, участь у проектах міжнародної співпраці, технічне переозброєння, модернізація та реконструкція підприємств на основі використання інноваційно-інвестиційної моделі розвитку дозволить перейти до сучасних технологічних укладів і забезпечить дотримання вимог щодо якості, безпеки та екологічності продуктів харчування в Україні.

Формування конкурентоспроможності підприємства трансформується в задачу адаптації системи управління до змін конкурентного середовища, що дозволяє швидко і точно конкретизувати фактори впливу на підвищення її рівня.

УДК 658

Міцкевич Н. В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Климяк А. О.,
магістр,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІТ-СФЕРИ

Сьогодні жодна сфера діяльності не може обійтися без інформаційних технологій, що забезпечують потреби в інформації управлінських, виробничих, постачальницьких, торговельних, збутових та інших фу-

нкціональних підрозділів підприємства. Перед інформаційними технологіями постає завдання не тільки зі збирання, зберігання, обробки і передачі інформації споживачам, а й удосконаленню управління бізнес – процесами.

Ринок інформаційних технологій – це фізична і віртуальна сукупність активних і потенційних споживачів і виробників, що пропонують апаратне / програмне забезпечення та послуги для збору, зберігання, обробки, передачі інформації, що мають економічні відносини продуктового і грошового обігу.

Під сферою ІТ розуміють як надання ІТ-послуг, так і розробку програмних продуктів, тому потрібно чітко визначати специфіку цих сфер діяльності і застосовувати відповідні маркетингові стратегії та інструменти.

Ринок надання послуг ІТ можна розділити на два основні сегменти:

- ринок послуг з підтримки продуктів (підтримка апаратного і програмного забезпечення),
- ринок професійних послуг (послуги з розробки / інтеграції ПО, ІТ навчання, ІТ консалтингу, управління ІТ та управління бізнес-процесами).

Маркетинг в ІТ-компанії для свого якісного функціонування вимагає виконання багатьох функціональних ролей, кожна з яких має свою власну зону відповідальності, використовує певний набір інструментів і вирішує ті чи інші завдання.

В ІТ-компаніях розглядають такі маркетингові стратегії:

За вартістю і строками залучення клієнта:

- короткострокова стратегія – запуск рекламної кампанії з приблизною оплатою за одного клієнта, наприклад, Інтернет-магазину, в \$500-\$800, і терміном залучення до 1 тижня.
- довгострокова стратегія – запуск маркетингової активності з довгостроковою окупністю від півроку до двох років з оплатою \$100-\$200 за одного клієнта з подальшою мінімізацією оплати.

За спрямованості:

- екстернал маркетинг – маркетинг, який покликаний залучати клієнтів.
- інтернал маркетинг – маркетинг на залучення співробітників.

Особливості розробки маркетингової стратегії на ринку ІТ-послуг пов'язані в першу чергу зі специфікою вироблених продуктів. Часто в основі продукту або послуги лежить інтелектуальна власність. У зв'язку з цим, ІТ-послуга може включати в себе як використання інтелектуальної власності виробника (вендора), так і використання власної

інтелектуальної власності, надання сервісів з підтримки, супроводження та модернізації ІТ-систем.

Таким чином, щоб компанія, яка пропонує ІТ-послуги, могла створити і розвинути конкурентні переваги, необхідний комплексний підхід до застосування найбільш ефективних технологій маркетингу, орієнтованих на особливості даного ринку, забезпечити оптимальну продуктову, цінову, збутову та комунікативну політику, в результаті якої досягається максимальне задоволення споживачів, а також конкурентоспроможність компанії-постачальника послуг на ринку.

УДК 338.28:(004.08+621.377.6)

Міцкевич Н. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,

Лисевич Н. С.,

магістр,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стрімкість трансформаційних процесів, які відбуваються в глобальному світі, обумовлює динамічний розвиток цифрової економіки, цифровізація поширюється на все більшу кількість процесів й явищ. Бізнес стикається з викликами, адже існує багато стартапів, ідей, цифрових технологій, які становлять величезний нерозкритий потенціал для інноваційної діяльності підприємств. Підприємствам доводиться змінювати бізнес стратегії, іноді навіть управлінські бізнес-моделі, з метою адаптації до цифрового світу та наміру відповідати запитам споживачів.

На сьогоднішній день цифровізація бізнес-процесів, автоматизація та впровадження новітніх технологій на підприємствах є невід'ємною частиною сучасної економіки, більш того неминучим процесом її розвитку. Традиційне виробництво автоматизується, ритейл переходить в електронний формат, а міжгалузеві кордони стираються. Банки, ритейл, промислові компанії, дистрибуція, виробництво, державні установи тощо крок за кроком стають технологічними компаніями та організаціями.

Сутність цифровізації полягає в переведенні змісту інформації у всіх його формах (текстової, графічної, звукової) у цифровий формат, зрозумілий сучасним комп'ютерам. Однак цифровізація в економічно-

му розумінні є інструментом трансформації підприємства від традиційного виробництва до високотехнологічного. Завдання сучасних підприємств полягає у використанні віртуальних цифрових даних та пристроїв в реальній економічній діяльності з метою зростання продуктивності бізнес-процесів.

За визначенням «цифрової аджнди України», «цифровізація» – це механізм (платформа) економічного зростання завдяки приросту ефективності та збільшенню продуктивності від використання цифрових технологій.

Згідно з визначенням Департаменту комунікацій та цифрової економіки Австралії цифрова економіка – це глобальна мережа економічних та соціальних заходів, реалізованих через такі платформи, як Інтернет, а також мобільні та сенсорні мережі. Тому основним майданчиком для розвитку цифрової економіки є віртуальна мережа безмежного Інтернету.

Найбільші світові компанії будують свої бізнес-процеси на основі цифрових технологій. За версією американського Forbes бренд Apple восьмий рік поспіль очолив рейтинг найдорожчих брендів. Журнал оцінив його вартість в 182,8 млрд дол., за рік він подорожчав на 8 %. На другому місці бренд Google, який подорожчав за рік на 30 % до 132,1 млрд дол. Третє місце посідає бренд Microsoft, вартість якого за рік зросла на 21 % до 104,9 млрд дол., а Facebook опинився на четвертому місці з 94,8 млрд дол. В першу десятку також увійшли Amazon, Disney, Coca-Cola, Toyota та інші.

З даного рейтингу найдорожчих брендів світу можна побачити, що його верхівку очолюють компанії, котрі вже давно використовують цифрову модель підприємництва.

Конкурентні переваги у сфері цифрової економіки отримують нові форми кооперації, що називаються «технологічні платформи». Яскравими прикладами таких платформ є міжнародні Alibaba, Amazon, eBay або вітчизняні olx, rabota.ua. Особливістю технологічних платформ є збільшення ефективності шляхів просування продукту, зручного доступу до споживача. Прикладом продуктивності технологічних платформ є таксі Uber. Використання бізнес-моделі на основі цифрового додатку дозволило збільшити дохід за рахунок зменшення часу очікування замовлення водієм з 75 % до 25 % та підвищити час на обслуговування пасажирів у протилежній пропорції з 25 % до 75 %. Тобто цифрові технології сприяють зменшення зайвих витрат часу та збільшенню доходу, а споживач, у свою чергу, отримує необхідну послугу у відповідній якості за лічені хвилини і у зручному форматі. Цифровий бізнес розвивається в різних сферах підприємництва. Найбільш активною галуззю, що впроваджує цифрові технології є сфера комерції, зокрема його відгалуження – електронна комерція.

Цифрові підприємства сприяють зміцненню економічного простору країни. За даними Всесвітнього економічного форуму, у 2015 році частка цифрової економіки у загальносвітовій економіці перевищила 20 % і стрімко зростає, на форумі було зазначено внесок цифрової економіки у ВВП країн, в тому числі України.

Тенденціями цифрової економіки на сьогоднішній день є використання максимальних можливостей Інтернету в бізнесі, створення технологічних платформ, використання штучного інтелекту, чат-ботів та інші смарт-системи в моделюванні комунікацій з клієнтами, персоналізована орієнтація на Інтернет-аудиторію, підвищення ролі електронної комерції та Інтернет-маркетингу.

УДК 334.758

Міцкевич Н. В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Троцька Т. О.,
магістр,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Міжнародні процеси злиття та поглинання (Mergers and Acquisitions, далі – M&A) являють собою одну з провідних особливостей глобалізації транснаціональних компаній. Північну Америку в цілому і США зокрема, вважають найбільш активним M&A-регіоном світу.

Географічний аналіз світової активності M&A угод за 2015–2017 рр. показує, що основними учасниками є США, Китай, Великобританія, Канада, Франція, Польща, Росія. За 2017 рік, 22 % від загальної кількості та 31 % від загальної вартості складають американські угоди, 14 % та 15 % відповідно займають китайські. Всупереч загальній тенденції до скорочення, позитивна динаміка інтеграції спостерігається в Німеччині, Сінгапурі, Індії, Швеції, Швейцарії, Іспанії. За останні 2 роки вартість угод в Гонконзі знизилася з 163,857 млн дол. до 40,645 млн дол. на 75 % при значенні ВВП в 341 449,34 млн дол. в 2017 р. Проте в Данії в 2017 р. вартість угод зросла в 4,13 рази за попередній рік при значенні ВВП в 324 871,97млн дол.

Розглянемо світовий ринок M&A угод в 2017 р. через призму галузей, де відбуваються відповідні процеси (рис. 1):



Рис. 1. Галузева структура світового ринку М&А угод в 2017 р.

Найбільш привабливими для світового ринку М&А угод в 2017 році стали фінансова галузь та телекомунікації, що складають 47 % від усіх угод. Підтвердженням цього є одна з найбільших угод 2017 року – купівля американською компанією WaltDisneyCo свого конкурента Twenty-First CenturyFoxInc ціною 65 943,1 млн дол. У фінансовому секторі найбільшою угодою стала купівля Unibail-Rodamco SE компанії WestfieldCorp, що є найкрупнішим роздрібним оператором торгових площу світі з капіталізації на фондовому ринку. Вартість угоди склала 21,9 млрд дол.

Сучасний стан світового ринку М&А угод має низку характерних ознак:

- значне зростання обсягів угод в монополізованих галузях економіки;
- ініціювання угод компаніями країн-власників дешевої робочої сили (компанії країн Близького Сходу, Росії, Індії та Китаю);
- зниження ринкової вартості угод, як наслідок набуття багатьох компаній справедливої ціни.
- формування альянсів для здійснення міжнародних угод.
- Однією з найбільших американських М&А угод є поглинання WhatsApp компанією Facebook, що оцінена в 19467,7 млн дол. Сума, що була виділена на цю покупку, стала найбільшою, за яку коли-

небудь купували стартап. Попередній рекорд також належав соціальній мережі Facebook – у 2013 році вона витратила 1 млрд дол на фото сервіс Instagram. Характерною рисою американської діяльності стало застосування горизонтального злиття, внаслідок якого об'єднуються компанії з виробництвом аналогічної продукції. Це угоди в сфері літакобудування («Boeing» і «McDonnellDouglas»), автомобілебудування («Daimler-Benz» і «Chrysler»), нафтодобування («Mobil» і «Техасо») та ін.

У США процедури злиття та поглинання найбільш повно врегульовані, кожний штат має законодавчий акт щодо встановлення порядку. Важливу роль відіграють антимонопольні органи, що розглядають угоди з точки зору законності та відповідності антимонопольній політиці. Позитивною рисою ринку M&A є прозорість та відкритість інформації, що дозволяє всім учасникам зважити очікувані можливості та імовірні ризики, оцінити ефективність угод.

У Великій Британії важливу роль відіграють громадські недержавні організації, що також на передодні укладення угоди розглядають її з точки зору законності та надають рекомендації щодо усунення виявлених недоліків.

Український ринок злиття та поглинання можна віднести до молодих ринків, що знаходяться на стадії розвитку. Про незрілість вітчизняного ринку свідчить невелика частка участі компанії в світовому розрізі.

Всесвітній банк щорічно публікує рейтинг простоти ведення бізнесу, в якому Україна посіла 80 місце в 2017 році.

Світовий досвід вивчення ринку злиття та поглинання означає основні напрямки для підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

УДК 336.662

Нетудухата К. Л.,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОШУКУ І ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах сучасної економіки ключем до успіху або провалу організації є набраний персонал. Справа у тому, що якісний персонал здатний поліпшити ефективність функціонування підприємства, в той час

як неправильно підібрана робоча сила здатна звести ефективність діяльності організації до нуля. Звідси стає очевидною ключова позиція етапів підбору та відбору персоналу в загальній системі кадрового менеджменту, оскільки підбір персоналу передбачає проведення заходів, які найбільшою мірою впливають на діяльність організації.

В цілому процес підбору та відбору персоналу в загальній системі кадрового менеджменту можна представити у наступному вигляді: політика підбору персоналу; оцінка потреб в обсязі персоналу; оцінка доступних на ринку праці робітників; аналіз посади; здатність фінансового забезпечення; вибір стратегії пошуку і залучення кандидатів; аналіз заявок і резюме; проведення співбесід й тестувань; відбір та рекомендація кандидатів на посаду. Даний процес є циклічним: в тому випадку, якщо не вдалося відібрати жодного кандидата на останньому етапі, слід або збільшити фінансове забезпечення, або знизити вимоги до кандидатів.

Слід зазначити, що підбір та відбір персоналу є пріоритетним питанням у рамках здійснення процесу по управлінню персоналом не тільки зважаючи на вплив на ефективність діяльності організації, але і з точки зору конкурентної переваги організації. У сучасному світі ці процеси стають більш значимими. Оскільки в умовах все більшої конкуренції організації все частіше розглядають своїх працівників як джерело конкурентної переваги. Хоча слід визнати, що не всі організації дотримуються такої точки зору. Однак, про посилення інтересу до використання діючих і надійних методів підбору персоналу в якості інструменту підвищення конкурентоспроможності свідчить те, що протягом кількох минулих десятиліть психологічний аспект справив значний вплив на способи підбору персоналу через сувору розробку та оцінку процедур відбору персоналу.

Методи підбору персоналу розрізняються залежно від середовища, в якому він буде відбуватися. Відповідно до цієї ознаки здійснюється як внутрішньоорганізаційний підбір персоналу, так і зовнішній його пошук. Перша категорія має на увазі підбір працівників на основі внутрішнього кадрового резерву організації, в той час як друга передбачає залучення рекрутингових агентств для підбору необхідних працівників.

Внутрішній підбір працівників застосуємо тоді, коли в організації звільняється вакантне місце (наприклад, в разі введення нової посади або при розширенні організації, коли керівництво в першу чергу звертає свою увагу на вже існуючий кадровий резерв). Слід зазначити, що такий спосіб підбору персоналу досить ефективний з кількох причин. По-перше, він не потребує додаткового фінансування на проведення процедур по підбору персоналу. По-друге, працівники компанії вже

добре відомі для керівництва, а також мали можливість продемонструвати свої навички та вміння і тим самим показати свій потенціал ефективності. Третім позитивним моментом є те, що процес адаптації працівника до нової посади буде протікати для нього легше в порівнянні з працівниками, які прийшли ззовні, оскільки колектив в даній організації йому вже знайомий та не буде необхідності інтегруватися в робоче середовище заново. Тим не менш, важливо відзначити, що підбір персоналу з внутрішнього середовища організації не позбавлений своїх мінусів: вибір потенційних співробітників на нову посаду обмежений існуючим трудовим резервом та позбавляє роботодавця можливості залучити «свіжі розуми», тобто людей ззовні, які змогли б продемонструвати якісно новий підхід до вирішення поставлених завдань.

До внутрішнього підбору персоналу відносять також підбір персоналу за рекомендаціями існуючих співробітників. Переваги цього методу аналогічні попередньому, в той час як недоліком є інший момент – запропоновані кандидати незнайомі керівництву, та їх кваліфікацію ще належить перевірити. До того ж великий ризик того, що кандидат може бути рекомендований не з цілей поліпшення функціонування організації з огляду на його високий професіоналізм, його кваліфікацію, а виходячи з корисливих цілей співробітника, який рекомендує.

Що ж стосується зовнішнього підбору персоналу, то він теж має низку позитивних та негативних сторін. Великою перевагою використання даного методу є те, що організації, залучаючи сторонню допомогу рекрутингових агентств, звільняють себе від необхідності самостійно проводити всі необхідні етапи підбору та відбору персоналу, розглянути раніше, а, навпаки, мають можливість брати участь у фінальному етапі вибору серед кандидатів, рекомендованих на посаду, і які успішно пройшли всі етапи відбору. Такий стан справ, безумовно, економить час організації, необхідний для виконання всіх процедур підбору персоналу. Важливо наголосити на тому, що головною умовою, яка визначає можливість отримати представленого на посаду кандидата, є те, наскільки вдало організації вдалося представити рекрутинговій агенції образ необхідного співробітника і наскільки ефективно була складена пріоритетність критеріїв відбору. Великим мінусом даного способу підбору персоналу є високі матеріальні витрати, оскільки сучасні рекрутингові агентства за свої послуги стягують значні суми з замовників. Ще один мінус: є ризик того, що рекрутинговий агент може скласти невірний образ бажаного співробітника та представити кандидатів, не придатних на необхідну посаду.

Поряд з рекрутинговими агентствами, як зовнішніми джерелами з пошуку персоналу, останнім часом все більшу роль стали грати Інтер-

нет та соціальні мережі. В даний час у Всесвітній павутині існує велика кількість сайтів, на яких можна розмістити оголошення про пошук співробітників та про наявність існуючих вільних вакансій. Даний спосіб досить ефективний в плані набору персоналу, оскільки розміщені оголошення, як правило, знаходять миттєвий відгук, але, разом з тим, даний спосіб не позбавлений великого мінуса – організації доведеться витратити багато часу для того, щоб впоратися з усім масивом заявок та відібрати потрібних кандидатів.

УДК 353.8

Семенчук І. М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

МЕТОДИ ФОРСАЙТА ЯК ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

На сучасному етапі термін «управління змінами» має достатньо велику кількість тлумачень, але загально визнаним є обґрунтування Джеффа Хіатт (Jeff Hiatt) в праці «The Definition and History of Change Management» (2010), який роз'яснює управління змінами як «... структурний підхід до переведення індивідів, команд та організацій з поточного стану в бажаний майбутній стан». Технологією, що вбирає в себе прийоми, розроблені в рамках різних методів цього організаційного процесу є розвиток форсайта. Активне застосування форсайта є реакцією на зміни в об'єктах управління викликані все більш тісною взаємодією науки і виробництва. В результаті прискорюються процеси розробки нових технологій, нових видів наукоємної продукції, що сприяє організації ефективної інноваційної діяльності. Однак форсайт не зводиться тільки до менеджменту інновацій, це досягнення розвитку комплексу наук: статистики, маркетингу, соціології, математики.

Методологія форсайта охоплює набір методів, основні, які використовуються на сьогоднішній день при проведенні форсайт, відображають його різні функції – прогнозу (прогнозування тенденцій), аналітичну (аналіз існуючої ситуації), креативну (вироблення нових ідей щодо майбутнього):

– методи прогнозування: метод Дельфі, (Delphi); розробка сценаріїв (Scenarios); визначення критичних технологій; екстраполяція тенденцій (Trend Extrapolation); імітаційне моделювання (Simulation Modelling);

метод критичних / ключових технологій (Critical / Key Technologies); метод історичної аналогії;

– методи аналізу: SWOT-Analysis, (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – analysis); STEEPV; аналіз взаємного впливу (Cross-impact – Analysis); сканування оточуючого середовища (Environmental Scanning) (сукупність процедур, що використовуються для моніторингу зовнішніх умов діяльності організації); формування експертної панелі (Expert Panels); підготовка есе / сценарію (спосіб створення картин «можливого» майбутнього на основі творчого комбінування статистичної інформації, фактів і гіпотез); аналіз взаємних впливів (Cross Impact Analysis); метод дерева релевантності (Relevance Trees); Balance score card;

– методи вироботки ідей (креативні методи): експертні обговорення; фокус-групи; мозговий штурм (brainstorming); конференції; морфологічний аналіз (Morphological Analysis);

Набір методів форсайту формується з урахуванням факторів: тимчасових і ресурсних обмежень, наявності висококваліфікованих експертів, доступу до інформаційних джерел та інше.

На вибір методів форсайта впливає ряд факторів: по-перше, наявність ресурсів (в першу чергу часу і грошей); по-друге, результати, які потрібно отримати; по-третє, спонсорські переваги; по-четверте, природа розглянутих предметних сфер; по-п'яте, цільові групи.

Головною умовою успішного використання форсайта є визначення комбінації методів та використання достовірних залучених джерел інформації. Проблема вибору найбільш ефективної групи методів форсайта є завжди актуальною.

З вище викладено видно, що методи форсайта тісно переплітаються з методами управління змінами. Але саме результат форсайта закладений в тому, що організація систематичних спроб «заглянути в майбутнє» призводить до визначення можливого майбутнього, створення бажаного образу майбутнього і визначення стратегій його досягнення. Завдяки знанням про майбутнє – займаючись його прогнозуванням – ми позбавляємося від стихії невпорядкованих дій, спонтанності і некомпетентності в роботі, від непрофесійного «аматорського» ставлення до справи. Майбутнє починає містити точний опис. Мета в форсайта позитивна і конкретна. Дуже важливо розуміти, що майбутнє індивідуально для кожної конкретного об'єкту, тому що тільки тоді воно відповідає його цінностям.

Семенчук І. М.,
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Салімонов О. О.,
студент 615 М групи
кафедри економіки підприємства,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АПК

Активізація операційної та інвестиційно-фінансової діяльності підприємств різних організаційно-правових форм і власності, зокрема обсягів виробництва товарів споживання, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, значною мірою зумовлюється напрямками, формами та обсягами здійснених інвестицій.

Інвестиційний розвиток підприємств АПК передбачає формування їх інвестиційної стратегії і реалізації інвестиційної політики. Інвестиційна стратегія визначає систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання найбільш ефективні шляхи їх досягнення, а інвестиційна політика – форму реалізації інвестиційної стратегії за найбільш важливими аспектами інвестиційної діяльності на кожному етапі її здійснення. В ієрархічній системі стратегічного вибору підприємства інвестиційна стратегія включає: загальні стратегічні цілі розвитку, а також функціональну стратегію: операційну, фінансову, інвестиційну, інноваційну тощо. Інвестиційна політика як функціональна частина інвестиційної стратегії дає змогу підприємцю поєднати цілі і напрями інвестицій з основними механізмами їх реалізації на перспективу, що розглядається. Інвестиційна стратегія підприємства полягає в обґрунтуванні довгострокових цілей інвестиційної діяльності та шляхів їх досягнення, інвестиційної політики – передбачає вибір форм реалізації інвестиційних цілей на кожному етапі інвестиційної діяльності. Інвестиційна стратегія підприємств розробляється на період 7–8 років, а інвестиційна політика – до 3 років.

Напрямки інвестиційної політики підприємство визначає самостійно. Вони можуть спрямовуватися на збереження позицій на ринку, просте відтворення основних засобів, розширене відтворення основного капіталу, з метою економії витрат або розширення масштабу виробництва, збільшення прибутків. На етапі розробки інвестиційних проєктів під конкретні напрями інвестицій підприємствам доцільно залучати зацікавлені підрядні та постачальницькі організації, банки, інших фі-

нансово-кредитних посередників та консультаційні служби для здійснення деталізованого проектного аналізу з використанням фінансових методів оцінки ефективності вкладень та ризиків. При цьому власні інвестиційні ресурси, у більшості випадків, доцільно направляти на просте відтворення основних засобів, поповнення оборотних актів та фінансування найбільш важливих об'єктів капітального будівництва. Кредити комерційних банків, насамперед, доцільно спрямовувати на забезпечення та поповнення матеріальних запасів та витрат, а кошти інших інвесторів та спонсорів – на будівництво об'єктів виробничого і невиробничого призначення. Водночас має бути забезпечене раціональне співвідношення власних і залучених ресурсів.

Основні напрями інвестиційної політики господарства щороку, у разі потреби, уточнюються з урахуванням зміни в оточуючому економічному середовищі, ситуації на ринках збуту продукції, можливостей використання власних, позичених та залучених ресурсів, а інвестиційні плани – відповідно коректуються.

Виробничі та економічні напрями діяльності інвестиційної політики підприємства доцільно оформляти у вигляді взаємопов'язаних таблиць, які послідовно відображають програму інвестиційної діяльності господарства на 1–3 роки: розрахунок рівня доходності прибутковості (рентабельності) інвестиційних проектів, що реалізуються; розрахунок валового доходу, витрат виробництва і прибутку на конкретний рік; проект плану та уточнений план інвестиційних проектів для реалізації на рік (з урахуванням залучених інвестицій).

Ураховуючи, що прибутковість сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями економіки низька і не забезпечує потреби розширеного відтворення аграрних підприємств, поліпшенню їх інвестиційного забезпечення будуть сприяти макроекономічні заходи щодо забезпечення еквівалентності міжгалузевих відносин. Зрозуміло, що для створення привабливого інвестиційного клімату в країні потрібен час, але перші кроки в цьому напрямі треба робити якомога швидше, оскільки в Україні створилась ситуація, коли будь-яке уповільнення в розвитку інвестиційних процесів може стати головним гальмом у стабілізації економічної системи та в русі до розвитку.

Для ефективної діяльності підприємств АПК необхідна державна підтримка, яка передбачає відповідне законодавче регулювання. Держава повинна виконувати функції гаранта інвестиційного клімату шляхом проведення гнучкої, але регламентованої і передбачуваної митної, цінової, податкової, амортизаційної та кредитної політики тощо.

ВИКОРИСТАННЯ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИМСТВІ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

Динамічний розвиток інформаційних систем і технологій здійснює безпосередній вплив на розвиток підприємства шляхом удосконалення способів накопичення та обробки інформації. Використання таких сервісів дає можливість отримувати матеріальні та нематеріальні вигоди за рахунок мобільності, безпеки, надійності та економії витрат і таким чином підвищувати конкурентоспроможність та прибутковість підприємства, швидко реагувати на мінливе ринкове середовище.

На сьогодні одним із найбільш затребуваним і цікавим напрямків в ІТ-сфері є «хмарні» технології. Підприємства активно використовують різні моделі таких сервісів, адже вони дозволяють в будь-який момент часу користуватися програмним забезпеченням, дисковим простором, додатками і т. п. без їх придбання. Це значно заощаджує кошти підприємств не лише в частині придбання додаткового обладнання (hardware – комп'ютерів та їх комплектуючих) та програмного забезпечення (software – операційних систем, сервісних програм, антивірусних засобів, експертних систем тощо), а й в частині витрат на обслуговування таких ресурсів.

Для того, щоб правильно відобразити в обліку використання підприємствам «хмарних» сервісів, потрібно спочатку визначитись з термінологією. Проблема в тім, що ні податковий кодекс, ані стандарти бухгалтерського обліку не дають визначення терміну «хмарні сервіси», «хмарні технології», «хмара», тому чітких рекомендацій як відображувати в обліку придбання послуг «хмарного» сервісу немає.

Варто зазначити, що використання таких сервісів передбачає надання користувачеві права доступу до ресурсу для експлуатації у своїй діяльності, але жодних майнових прав на програмне забезпечення (право тиражування, поширення, реалізації). Відповідно до статті 14.1.203 Податкового кодексу таке зауваження дає підстави розглядати таку операцію як послугу. Таким чином, витрати на придбання послуг «хмарних» сервісів потрібно відображувати у складі звичайних витрат звітного періоду. При цьому норми ПКУ не передбачають за такими операціями жодних податкових коригувань фінансового результату.

Порядок відображення послуг, отриманих підприємством від використання «хмарного» сервісу, представлено в табл. 1

Таблиця 1

Порядок відображення послуг «хмарного» сервісу

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Перераховано аванс за право доступу до «хмарних» технологій	371	311
2	Відображено суму податкового кредиту	644/1	361
3	Отримано зареєстровану в ЄРПН «вхідну» податкову накладну	641/ПДВ	644/1
4	Аванс віднесено на витрати майбутніх періодів	39	371
5	Надано право доступу до програми і включено у витрати щомісячну суму	92	39

Проте, Комітет Верховної Ради з питань інформатизації та зв'язку в листі від 13.02.2017р. № 04-21/13-74(34081) роз'яснює, що програмне забезпечення в обліку з метою подальшого оподаткування може визнаватись як об'єкт основних засобів, нематеріальних активів або роялті в залежності від того як воно придбається: як системна програма потрібна для виконання комп'ютером його функціональних завдань, як майнове право на програму або як право на користування програмним забезпеченням. В такому випадку при використанні «хмарних» сервісів, коли підприємство не здійснює придбання програмного забезпечення, а отже, таке програмне забезпечення не може бути віднесено до нематеріальних активів, в обліку та з метою оподаткування платежі за користування такими ресурсами можуть визнаватись лише як роялті.

Ми з цим не погоджуємось, адже стаття 14.1.225 ПКУ зазначає, що не вважаються роялті платежі, отримані як винагорода за використання комп'ютерної програми, якщо умови використання обмежені функціональним призначенням такої програми та її відтворення обмежене кількістю копій, необхідних для такого використання. Таким чином, при наданні послуг «хмарних» сервісів жодні майнові права не ресурс не передаються, а отже, плату за використання віддалених програмних комплексів, дискового простору тощо можна кваліфікувати як послугу у сфері інформатизації.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Вхід на міжнародний ринок капіталу вимагає нового комплексного підходу до процесу формування фінансової інформації на підприємстві.

Створення та впровадження на підприємствах ефективного механізму не можливий без повноцінного переходу до складання звітності за вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності. Це стосується окремого підприємства, держави та визначає можливість приймати участь у світовій економіці.

Інвестори, власники, бізнес-партнери визначають якісно-нові вимоги до підприємств з огляду на конкурентну середу, що існує на міжнародних ринках. Ведення звітності за міжнародними стандартами, часто, вимога власника бізнесу. Така звітність надає можливість об'єктивно оцінити фінансове становище компанії й дозволяє зрозуміти реальний стан справ на підприємстві. До того ж таку інформацію використовують для прийняття якісних управлінських рішень, які впливають на ефективність управління підприємством.

Створення конкурентоздатних товарів, що мають додаткову цінність для споживача, вимагають наявності гнучкої організаційної структури, збалансованих та зрозумілих фінансових потоків, що надають можливість своєчасно та в повному обсязі реагувати відповідно різких змін на ринку, особливо змін у циклах ділової активності, для цього підприємство повинне збирати, аналізувати, обробляти і контролювати потоки інформації в реальному часі. Тому, перехід до використання міжнародних стандартів фінансової звітності в якості стандартів управлінського обліку – найбільш виправдане рішення для більшості підприємств, тому що немає необхідності створювати принципи й правила обліку багатьох господарських операцій, оскільки це спрощує ведення обліку.

Методологічний апарат управлінського обліку багатогранний. Управлінський облік поєднав методи бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу, менеджменту та інших наук. Впроваджен-

ня управлінського обліку в практику роботи підприємства потребує великих зусиль.

У практичній діяльності великих західних компаній вже відбувся чіткий поділ бухгалтерії на дві структури – управлінську та фінансову. На підприємствах України також почали впроваджувати двофакторну бухгалтерію, але цей процес відбувається вкрай повільно з декількох причин.

У західній практиці, кожна окрема компанія розробляє власну систему управлінського обліку від самого початку та адаптує її до специфіки діяльності. Що стосується фінансової системи, то вона базується на міжнародних стандартах фінансової звітності.

У теорії, впровадження управлінського обліку можна проводити на загальнодержавному рівні або на кожному окремому підприємстві.

Упровадження системи управлінського обліку на вітчизняних підприємствах супроводжується ґрунтовною підготовкою навчальними закладами фахівців, із знанням теорії та сучасних потреб в управлінському обліку.

Упровадження інновацій на підприємстві завжди було складною справою для нашої економіки. Вчені визначали різні причини, одними з яких, буди: відсталість технологій, відсутність фінансування, низька гнучкість до змін потреб ринку, неготовність переходу керівного апарату від планової до ринкової економіки, тощо. Також, управлінський облік в Україні не є нормованим законодавством – надано повну свободу у формуванні або не формуванні управлінської структури. На початковому етапі провадження системи управлінського обліку на підприємстві не було відчутного ефекту і тому більшість відмовилась від такої практики. На противагу, ті підприємства, що постійно вдосконалювали систему – мають позитивний результат.

Однією з вагомих причин відмови від впровадження системи управлінського обліку на підприємствах, є факт масового виїзду молодих спеціалістів за кордон. Також вважається, що впроваджувати управлінський облік на підприємстві немає сенсу. Він вже присутній на кожному підприємстві і вимагає удосконалення.

Створення ефективної системи, може дати відповідь на будь-яке питання минулого, сьогодення й майбутнього.

Легенчук С. Ф.,
д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир
Белінська С. М.,
канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Незважаючи на світову ходу стандартизації бухгалтерського обліку під гаслом міжнародної гармонізації облікових систем, окремі дослідники виступають проти регулювання обліку шляхом його стандартизації (Е. Хендріксен, М. Ф. Ван Бреда, Ш. Сундер, Р. Л. Уоттс). Існування таких поглядів підтверджує тезу про те, що практична реалізація стандартизації бухгалтерського обліку породжує значну кількість проблем, пов'язаних з процесом розробки самих стандартів, недосконалістю їх теоретичної основи, застарілістю використовуваної методології наукових досліджень, ефективністю їх впровадження як одного із засобів регулювання системи обліку. Для підвищення загальної ефективності стандартизації обліку ці проблеми потребують найшвидшого вирішення. Однак, в переважній більшості випадків, вищенаведені проблеми не пов'язані зі зменшенням свободи вибору методів ведення обліку, що було одним із основних завдань, яке ставилось відповідним установам з розробки стандартів обліку в США.

На сьогодні наявність вибору методів обліку, що представлені в облікових стандартах, поряд із суворо прописаними одноваріантними правилами, є невід'ємною складовою сучасних національних та міжнародних облікових систем (наприклад, НСБО, GAAP US, IAS/IFRS), структурну модель яких наведено на рис. 1.

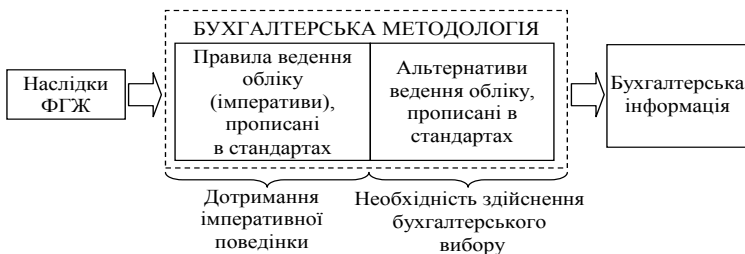


Рис. 1. Структурна модель системи бухгалтерського обліку побудована на основі концепції обмеженої варіантності

Представлена модель (див. рис. 1) відображає, що система бухгалтерського обліку, зокрема, в частині її методологічного апарату, виступає засобом перетворення даних про наслідки фактів господарського життя на бухгалтерську інформацію, що є основою для прийняття користувачами управлінських рішень. Частина засобів перетворення є фіксованими в стандартах (імперативи), а інші засоби перетворення (альтернативи) обираються суб'єктом ведення обліку за механізмом, встановленим у вищих над стандартами документах з регулювання обліку (законах, концептуальних основах тощо).

Слід враховувати, що рух до такої моделі системи обліку у розвинених капіталістичних та пострадянських країнах відбувався по-різному, що можна зобразити наступним чином (рис. 2).

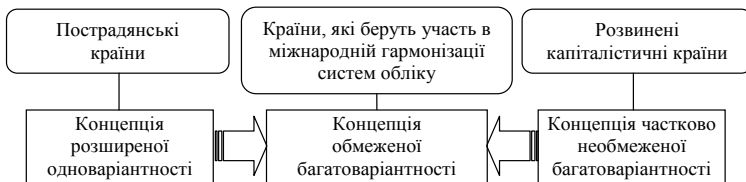


Рис. 2. Розвиток системи бухгалтерського обліку в капіталістичних та пострадянських країнах

Перехід до концепції обмеженої багатоваріантності в пострадянських країнах відбувся зі здійсненням гармонізації бухгалтерського обліку до вимог МСФЗ через впровадження національних стандартів. У більшості пострадянських країн дані процеси почалися в другій половині 1990-х рр. і тривають до сьогодні.

У розвинених капіталістичних країнах перехід до концепції обмеженої багатоваріантності розпочався дещо раніше – у 70–80-х рр. XX ст., разом із процесом розробки національних та міжнародних стандартів обліку (наприклад, Великобританія – 1971 р., США – 1974 р., МСФЗ – 1975 р., Австралія – 1984 р. тощо) та розробкою концептуальних основ до стандартів, в яких розкривались обмеження, що мали враховуватись при здійсненні бухгалтерського вибору.

Враховуючи той факт, що капіталістичні та пострадянські країни іншими шляхами прийшли до застосування концепції обмеженої багатоваріантності в системі бухгалтерського обліку (див. рис. 2), можна пояснити деякі непорозуміння, які виникають серед вчених-обліковців під час наукових дискусій та обговорень проблем стандартизації облі-

ку. Зокрема, той факт, що підвищення якості облікової інформації можна досягти шляхом розширення кількості варіантів облікового відображення в документах, які регулюють процес ведення обліку.

Так, на думку проф. Я. В. Соколова та М. Л. Пятова відмова від надмірного імперативного нормативного регулювання облікової системи дає можливість розширити межі правдивості фінансової звітності (так як згладжує проблему відповідності фінансової звітності нормативним вимогам до її формування), а відповідно, підвищити її реалістичність (оскільки створює умови для забезпечення відповідності фактичному стану справ в організації).

Окрім цього, виявлена відмінність в розвитку пострадянських та капіталістичних облікових систем дозволяє пояснити незрозумілі окремим вченим радянської школи погляди, зокрема, подібно до тези С. А. Ніколаєвої, що професійне судження бухгалтера в умовах розвинутих ринкових відносин є засобом забезпечення достовірності інформації, яка співпадає із загальною тезою про необхідність стандартизації обліку. З позиції англо-американських вчених стандартизація бухгалтерського обліку забезпечує кращу порівнянність показників фінансової звітності, оскільки капіталістичні країни перейшли до концепції обмеженої багатоваріантності від концепції частково необмеженої багатоваріантності. В даному випадку при розкритті аргументів на користь стандартів наводяться їх переваги відносно ситуації, коли будь-які правила регламентації обліку відсутні. Однак, в даному випадку не розглядаються переваги стандартизації обліку у порівнянні з їх повною одноманітною регламентацією, коли облік є повністю уніфікованим.

Водночас, дана теза є неприйнятною для представників радянської облікової школи, оскільки вони порівнюють концепцію обмеженої багатоваріантності із концепцією розширеної одноваріантності, що використовувалась в радянській системі обліку. Радянська ж система обліку була орієнтована на забезпечення максимального наближення до одноваріантної облікової методології з метою реалізації планового підходу до управління економікою. Тому, з позиції представників радянської школи стандартизація системи обліку і можливість здійснення бухгалтерського вибору на основі представлених в стандартах альтернатив не покращує, а погіршує порівнянність показників фінансової звітності та не забезпечує достовірність облікової інформації.

Тимощук-Ковальчук І. М.,
магістр групи ЗБ 6/2
зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Миколаївського національного аграрного університету, м. Миколаїв

ОБЛІК І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Запаси займають особливе місце у складі майна підприємства, вони призначені для виробництва товарів і послуг або для перепродажу протягом короткого періоду часу і відносяться до складу оборотних активів. Вивчення практичних аспектів організації обліку запасів проводилось на ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1», яке займається виробництвом хлібо-булочних виробів.

Результати аналізу майнового стану ТОВ «Миколаївський хлібзавод №1», ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності свідчать, що фінансовий стан підприємства значно погіршився. Протягом 2015-2017 років обсяг виробничих запасів на підприємстві ТОВ «Миколаївський хлібзавод №1» скоротився на 26,06 % до 5934 тис. грн. Дана тенденція пояснюється скороченням такої складової як «сировина і матеріали» з 7504 до 5177 тис. грн. Її питома вага у загальному обсязі виробничих запасів становила 87,2 % на кінець 2017 р.

Ефективність використання виробничих запасів ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» погіршується за показниками їх оборотності та рентабельності. Рентабельність виробничих запасів має від'ємне значення через збиткову діяльність підприємства. Однак, спостерігається збільшення протягом періоду матеріаловіддачі продукції на 0,25 грн. Частка матеріальних витрат у собівартості продукції займає більше половини, що свідчить про високу матеріаломісткість продукції з тенденцією до зниження (у 2015 році – 0,89 %, у 2016 році – 0,75, а у 2017 – 0,62). Можливими шляхами поліпшення використання матеріалів є рівномірне завезення товарно-матеріальних цінностей; формування запасів у межах можливого мінімуму для постійного забезпечення безперервності процесу виробництва; недопущення придбання непотрібних і реалізація надлишкових матеріалів.

На ТОВ «Миколаївський хлібзавод №1» значна увага приділяється організації обліку виробничих запасів. Необхідно зазначити, що в цілому, первинний облік виробничих запасів ведеться згідно чинного законодавства та нормативних документів.

Синтетичний облік належних підприємству виробничих запасів

здійснюється на рахунку 20 «Виробничі запаси», які складаються із сировини, основних і допоміжних матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин, палива і тари. Але за допомогою синтетичного обліку неможливо контролювати кожний вид господарських засобів. Тому для одержання деталізованої інформації, необхідної для управління запасами за їх окремими видами і процесами, організований аналітичний облік.

Аналітичний облік виробничих запасів на ТОВ «Миколаївський хлібзавод №1» ведеться на складах за допомогою карток складського обліку. За даними складського обліку матеріально-відповідальні особи – комірники ТОВ «Миколаївський хлібзавод №1» в кінці місяця складають матеріальний звіт, у якому відображають узагальнені підсумки витрат виробничих запасів за кожним найменуванням окремо. У матеріальному звіті комірники відображають тільки ті виробничі запаси, за якими протягом місяця відбулося вибуття. В бухгалтерії ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» ведеться аналітичний облік по кожному виду виробничого запасу із застосуванням комп'ютерної техніки, що не несе громіздкості і труднощів.

Також необхідно зазначити, що бухгалтерський облік ведеться із застосуванням восьмого класу «Витрати за елементами», тому рахунок 20 «Виробничі запаси» закривається відповідними субрахунками рахунку 80 «Матеріальні витрати».

Вибуття виробничих запасів на підприємстві відбувалося за методом ФІФО, тобто фактична собівартість запасів визначалася за вартістю останніх за часом закупок. Запаси використовувалися у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство.

Облікова політика ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» розроблена головним бухгалтером і оформлена наказом про облікову політику. Метою розробки облікової політики є забезпечення підготовки достовірної та своєчасної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, про результати його діяльності, необхідні різним користувачам.

Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення таких елементів облікової політики виробничих запасів як порядок визначення виробничих запасів, порядок обліку та розподілу ТЗВ, перелік витрат, що не включаються до первісної вартості запасів, порядок списання вартості МШП при їх передачі в експлуатації.

На ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» контроль за веденням складського господарства, за збереженням виробничих запасів здійснюється у вигляді інвентаризації, яка проводиться на підприємстві один раз на рік, перед складанням річної бухгалтерської звітності, станом на 1 листопада. Але цього недостатньо, щоб у повному обсязі

контролювати умови зберігання, надходження, витрачання виробничих запасів, щоб усунути можливість псування виробничих запасів та скоєння крадіжок виробничих запасів.

Необхідність впровадження внутрішнього аудиту на ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» є досить доцільною пропозицією. Необхідно створити службу внутрішнього аудиту. Внутрішні аудитори повинні бути залежні і підпорядковані керівнику ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1». Запропоновано для створення служби внутрішнього аудиту на підприємство залучити двох кваліфікованих спеціалістів, які мають вищу економічну освіту, досвід бухгалтерської роботи.

Впровадження на практиці цих напрямків удосконалення значно підвищить ефективність діяльності ТОВ «Миколаївський хлібзавод № 1» і, дозволить отримувати достовірну і об'єктивну інформацію, що в цілому позитивно вплине на стан бухгалтерського обліку підприємства.

УДК 336.221.4(043.2)

Лушко С. М.,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОДАТКОВА СИСТЕМА»

Податки є невід'ємною складовою функціонування будь-якої держави. Держава на законодавчому рівні дає визначення основних понять в сфері оподаткування, видів податків і зборів та регламентує порядок їх нарахування та сплати. В Податковому кодексі України закріплено, що сукупність податків і зборів, які стягуються відповідно до законодавства, становлять податкову систему. Однак, поряд з поняттям «податкова система», широко вживаються поняття «система оподаткування», «система податків і зборів», «система податкових органів». Дані терміни часто використовують як синоніми, що призводить до підміни понять.

В таблиці 1. наведені дефініції, запропоновані вченими та науковцями.

Таблиця 1

Дефініції «податкова система»

Автор	Дефініція
Мацелик М. О.	це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку

Артус М. М., Хижа Н. М.	це взаємопов'язаний комплекс економічних відносин суб'єктів суспільства щодо вилучення у фізичних і юридичних осіб встановлених податкових платежів і обов'язкових зборів, які надходять до бюджетної системи держави з метою виконання покладених на неї функцій
Гукасян Г. М., Маховікова Г. А., Амосова В. В.	це сукупність мит, зборів податків та інших платежів, а також загальних принципів оподаткування і зборів
Опарін В. М.	це сукупність установлених у країні податків і обов'язкових платежів податкового характеру та механізму їх справляння
Юрій С. І., Федосов В. М.	сукупність податків і зборів, механізмів і способів їх розрахунку та сплати, а також суб'єктів податкової роботи, які забезпечують адміністрування і надходження податків і зборів до бюджету та інших державних цільових фондів
Стельмашук А. М.	сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів і внесків до державних цільових фондів, а також сукупність державних податкових органів та їх компетенція

З наведених визначень можна виокремити два основні підходи до визначення дефініції: вузький і широкий. У вузькому розумінні податкова система розглядається на рівні господарської практики, не охоплюючи змістовний та організаційний рівні. В цьому випадку вона отожднюється з системою податків і зборів.

Дещо ширшим є поняття «система оподаткування», яке окрім сукупності податків і зборів включає в себе ще й механізми та способи їх розрахунку та сплати. Так, наприклад, система оподаткування може бути прогресивною, регресивною і пропорційною.

Окрім цього є ще система фіскальних органів, яка включає податкові та митні.

Система податків і зборів, система оподаткування, а також система податкових органів по суті є підсистемами податкової системи в широкому розумінні.

Виходячи з того, що система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють цілісність, єдність. Кожний компонент системи, у свою чергу, можна розглядати як окрему підсистему, а кожна система є одним із компонентів більш широкої системи. Пропонуємо систему податків і зборів, систему оподаткування та систему податкових органів розглядати як підсистеми податкової системи (див рис. 1).

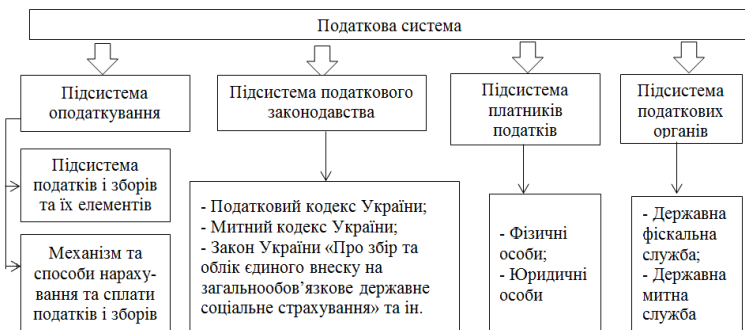


Рис. 1. Схема податкової системи України

Отже, ґрунтуючись на системному підході, можна дати наступне визначення податкової системи. Податкова система – це сукупність податків та зборів, умови їх встановлення та стягнення, а також платників податків та податкових органів, що здійснюють податковий контроль у встановленому законом порядку.

УДК 336.76: 334.7

Полетасв О. О.,

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

Філімонова О. Б.,

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

в.о. декана факультету економічних наук,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК КАНАЛ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ УКРАЇНИ

Фондовий ринок є найбільш потужним інструментом залучення та перерозподілу фінансових ресурсів між усіма суб'єктами економічної діяльності. У той же час, достатність фінансових ресурсів є вагомим фактором розвитку взаємовідносин вітчизняних агрохолдингів, обмеженість власних коштів яких збільшує потребу емісії цінних паперів і їх розміщення на фондовому ринку.

Близько десяти українських агрохолдингів розміщують свої акції та облігації на міжнародних фондових біржах: Лондонській, Франкфуртській і Варшавській (табл. 1).

Таблиця 1

Розміщення акцій агрохолдингами України

Агрохолдинг	Біржа, на якій розміщені акції	Залучені інвестиції
Укрлендфармінг	Лондонська фондова біржа, Франкфуртська фондова біржа	Продаж 23 % акцій залучив 188 млн дол. (загальна капіталізація – 938 млн.дол.).
Миронівський хлібопродукт	Лондонська фондова біржа	Продаж 22,32 % акцій, залучив 371 млн дол. (загальна капіталізація – 1,662 млрд дол.).
Кернел (Kernel Holding S.A.)	Варшавська фондова біржа	Продаж 33 % акцій залучив 218 млн дол.
Мрія Агрохолдинг	Франкфуртська фондова біржа	Продаж 20 % акцій залучив – 310 млн дол.
«Астарта-Київ»	Варшавська фондова біржа	Продаж 20 % акцій залучив 30 млн дол. (загальна капіталізація – 158 млн дол.).
Агротон	Варшавська фондова біржа (26,2 %), Франкфуртська фондова біржа (25 %)	Продаж 26 % акцій залучив 54 млн дол. (загальна капіталізація – 207 млндол.).
Група компаній Milkiland	Варшавська фондова біржа	Продаж 22 % акцій залучив 98 млн дол.

При цьому основними інструментами фінансування є первинне публічне розміщення акцій (IPO – Initial Public Offering) та депозитарні розписки, які дають змогу підвищити ринкову вартість підприємств. Під час IPO підприємство-емітент виходить на новий етап розвитку, що дає змогу удосконалити процеси корпоративного управління, збільшити рівень капіталізації та ринкову вартість, якісно будувати свій агробізнес і проводити його PR-кампанію.

Актуальність фінансування діяльності за рахунок залучення коштів на фондовому ринку, як правило, виникає, коли компанія вичерпала можливості розвитку за рахунок реінвестування власного прибутку та боргового фінансування. І цей канал фінансування залишається найбільш потужним. За підрахунками фахівців компанії «Делойт», усього понад \$ 1,5 млрд інвестицій були залучені сільськогосподарськими підприємствами України шляхом IPO (первинне розміщення акцій), SPO (вторинне розміщення акцій) та приватного розміщення акцій. Близько 65 % з них були залучені саме шляхом IPO.

Порівняно з іншими різновидами фінансування, вихід компанії на IPO передбачає участь у капіталі необмеженої кількості інституційних та приватних інвесторів. При цьому публічне розміщення має ряд переваг:

- залучення капіталу на розвиток компанії без втрати контролю;
- можливість продажу міноритарного пакета – менше 50 %;
- наявність умов для подальшого здійснення M&A чи швидкого виходу з бізнесу.

З іншого боку, витрати на проведення IPO можуть також виявитись досить значними для компанії. Основні статті витрат складаються із вартості підготовки до IPO, оплати послуг консультантів, витраченого часу, грошових виплат після отримання лістингу.

Таким чином, для більшості вітчизняних агрохолдингів первинне та вторинне розміщення акцій на фондовому ринку, як спосіб залучення капіталу, залишається найбільш привабливим у довгостроковій перспективі, навіть коли через складнощі на фінансових ринках низка вітчизняних компаній нині відклала вихід на біржі.

УДК 336

Руденко Н. О.,

канд. екон. наук, доцент (б.в.з.) кафедри обліку і аудиту
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ BASEL I, II ТА III

Банківські установи України та світу в процесі провадження своєї діяльності стикаються із необхідністю дотриманням принципів, що були впроваджені Базельським комітетом з банківського нагляду, які покликані підвищити фінансову стійкість банківської системи країни. Кожна країна поступово впроваджує вимоги щодо достатності та якості капіталу банків в свою практику. Українські банки мають бути готовими до запровадження нових вимог (Базель III) вже в 2019 році згідно рекомендацій НБУ.

Принципи BASEL I:

Опубліковані в 1988 р. і знаменували собою революційний підхід, що забезпечує парадигму управління ризиками з точки зору достатності капіталу банку. Даний підхід порівняно не такий чутливий до ризику, як майбутні Базель II та III.

Базель I використовує історичний підхід, орієнтований на існуючі активи, а не на майбутній склад портфеля банку. Важливим визнається тільки кредитний ризик – інші види ризику не розглядаються.

Тут запроваджена фіксована, наперед визначена вага ризику для різних класів активів. Наприклад: грошові кошти – 0 %; незастраховані житлові іпотечні кредити – 50 %; корпоративні кредити – 100 %.

За даного підходу ще не проводиться розгорнуте вимірювання ризику, засноване на структурі портфеля конкретного банку.

Базель I передбачає простий розрахунок рівня достатності капіталу – коефіцієнт капіталу першого рівня становить 4 %, а загальна сума капіталу (рівні 1 та 2) становить 8 %

Принципи BASEL II:

Опубліковані в 2004 р. і частково впровадили перспективний ризик-підхід до обчислення капіталу. Також для дрібних банків було забезпечено можливість використовувати інші підходи до визначення ризику, або менш складні стандартні підходи, які були змодельовані після впровадження Базель I.

Базель II представляє 3-рівневий підхід до управління ризиками:

- Рівень I встановив мінімальні нормативні вимоги до капіталу для кредитних, ринкових та операційних ризиків; банки повинні були розробити власні (внутрішні) моделі, визначені конкретно для своїх портфелів, за сучасними підходами.

- Рівень II встановив принципи для процесу оцінювання достатності внутрішнього капіталу банку (ICAAP), який призначений для виявлення додаткових ризиків, які є важливими, але важко ідентифікованими. Такі ризики включають стратегічні, репутаційні та ризики ліквідності. Також встановлені вимоги щодо посилення достатності капіталу банків шляхом оцінки економічного капіталу для обліку непередбачених витрат.

- Рівень III встановив посилені вимоги до звітування для розкриття інформації про ринок, такі як вплив кредитного ризику в різних діапазонах оцінки та кредитна якість сек'юритизації вкладів.

Завдяки імплементації принципів Базель II відбулося поліпшення банківського нагляду шляхом підвищення рівня відповідальності наглядових органів та очікувань щодо стандартизації шляхів звітування банків про ідентифікацію, вимірювання та управління ризиками, а також про практику управління капіталом.

Принципи BASEL III:

Опубліковані в 2012 р., з поступовим впровадженням до 2019 р. принципи зробили наголос на зменшенні системного ризику шляхом мінімізації проциклічності та сприяння антициклічності шляхом збереження капіталу та антициклічних буферів – нарощування капіталу підчас економічного зростання для його використання в період спаду.

Базель III вже використовує перспективний підхід, який розглядає ризики, пов'язані з банківськими портфелями та макроекономічним середовищем.

До нового пакету включено вимоги до підвищення мінімального значення капіталу, а також підвищення якості складових капіталу.

Для покращення стійкості фінансової системи вводиться коефіцієнт використання кредитного плеча (левериджу) і обмеження значення такого коефіцієнту для банківської установи. Вводяться вимірники ризику ліквідності: коефіцієнт покриття 30-денної ліквідності (LCR), коефіцієнт однорічного чистого стабільного фінансування (NSFR), а також інструменти моніторингу ліквідності.

Згідно наведених принципів розширюються вимоги щодо розкриття інформації, а також посилюється залежність між значенням поточного коефіцієнту покриття (LCR) та можливістю отримання коштів від центрального банку. Також новий підхід переглядає методологію Basel II щодо сек'юритизації.

Згідно Базель III підвищується рівень покриття ризику шляхом кількісного визначення ризику контрагента, коригування вартості кредиту та ризику форс-мажорних обставин. Впроваджуються більш консервативні вимоги до оцінки ринкового ризику, більш чіткі підходи до управління даними та вимоги до їх подання.

Всі три Базельських нормативно-правових актів зосереджені, головним чином, на банках, що мають достатній капітал, відповідний їх профілю ризику. Однак, починаючи з перших принципів Базель I у 1988 році, кожне наступне регулювання стало більш чутливим до ризику.

Впровадження нових фінансових продуктів, ризику яких ще не були повністю зрозумілими – і що ще важливіше – наслідки фінансової кризи 2008-2009 років, визначення банками ризиків, які ще не були ідентифікованими або вважалися несуттєвими в минулому, призвело до необхідності оновлення принципів регулювання та нагляду в банківському секторі.

Методології оцінки ризиків суттєво змінилися з моменту першої угоди. Навіть з покращенням процесів управління ризиками, окремі ризики залишається складно визначити кількісно, тож банківський сектор буде продовжувати шукати відповідні методи для точного вимірювання згаданих ризиків.

Філімонова О. Б.,
канд. екон. наук, доцент (б.в.з.) кафедри фінансів і кредиту,
в.о. декана факультету економічних наук,
Архипенко А. Ю.,
магістрант,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

РИЗИКИ АГРОХОЛДИНГІВ: АГРАРНА ПРИРОДА, АНАЛІЗ І ОЦІНКА

Вітчизняний агропромисловий комплекс є вагомою складовою економіки зі стабільним динамічним розвитком. Це основа продовольчої безпеки держави, базис розширення її експортного потенціалу, джерело задоволення внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування. При цьому усе більшу роль у нарощуванні потенціалу та розвитку АПК відіграють агрохолдинги, діяльність яких супроводжується певними ризиками, які призводять до фінансових втрат.

Одними з найбільш вагомих серед ризиків агрохолдингів є специфічні аграрні ризики, спричинені такими факторами:

- результати сільськогосподарського виробництва значною мірою залежать від природно-кліматичних умов (температура, вологість, якісний склад ґрунтів та інше), відповідно, є нестабільними;
- виробничі процеси у сільському господарстві характеризуються значним рівнем ризикованості втрати врожаю (спека, злива, град, мороз);
- притаманна агровиробництву сезонність спричиняє нерівномірність використання ресурсів, отримання продукції лише у певні проміжки часу, неритмічність збуту і надходження виручки від реалізації;
- неузгодженість права власності та використання, а також характеру оцінки, обліку та відображення серед активів основного засобу виробництва – земель сільськогосподарського призначення.

Зазначені вище ризики потребують ретельного аналізу для врахування у процесі прийняття управлінських рішень. При цьому має бути проведений не лише якісний аналіз ризиків для встановлення їх сутності, факторів, джерела походження та характеру впливу, але й кількісний – для оцінки міри впливу, загрози або потенційних негативних наслідків. З цією метою застосовується близько десяти спеціальних методів оцінки ризику у підприємницькій діяльності, переваги та недоліки яких зазначені у табл. 1.

Таблиця 1

Методи оцінки ризиків

Метод	Переваги	Недоліки
Статистичний метод	Можливість аналізувати та оцінювати сценарії реалізації конкретного виду діяльності	Необхідний великий масив вихідної інформації
Метод аналізу доцільності витрат	Знання статті витрат з максимальним ризиком дає змогу знайти шляхи зниження ризику	Підприємство не має змоги проаналізувати джерела ризику
Метод імітаційного моделювання	Поєднання аналізу чутливості та теорії імовірності	Необхідна наявність інформаційних технологій
Метод «дерева рішень»	Графічна побудова різних варіантів	Тривалість побудови
Метод експертних оцінок	Наявність великого об'єму інформації	Некомпетентність експертів або їх зацікавленість у результатах оцінки (підробка результатів)
Аналітичний метод	Наявність пофакторного аналізу параметрів	Значні витрати часу на проведення досліджень
Метод «Монте-Карло»	Розподіл можливих фінансових результатів, формування VAR-оцінки	Необхідність потужних обчислювальних ресурсів
Сценарний метод	Можливість оцінити вплив на проект одночасної варіації декількох факторів	Розглядається лише кілька дискретних варіантів розвитку проекту
Метод RADR	Глобальний характер	Аналіз ступеня ризикованості всієї економіки (глобальний характер), але не конкретного напрямку
Метод використання аналогів	Можливість оцінки інноваційності ризиків	Неможливо порівняти минулі і теперішні показники (хибне уявлення)

Зазначені методи можуть бути реалізовані менеджерами, інвесторами та підприємцями у процесі прийняття управлінських рішень щодо інвестиційної, фінансової, виробничої або ж торговельної діяльності агрохолдингів.

Таким чином, доцільність прийняття конкретного управлінського рішення у діяльності агрохолдингів має базуватися на врахуванні пев-

ної міри ризику, що може бути виявлена шляхом його якісного та кількісного аналізу.

Головне завдання якісної оцінки ризику – визначити можливі види ризику, їх фактори та ступінь небезпеки. Результати якісного аналізу слугують вихідною інформацією для подальшої кількісної оцінки, яка полягає у наданні ризику числового значення. Проведення такого аналізу важливе за умови вибору конкретного управлінського рішення із сукупності альтернативних варіантів.

УДК 331.25

Черненко К. П.,

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

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

У наукових публікаціях, присвячених питанням фінансування пенсійних систем представлені результати досліджень щодо оцінювання ефективності пенсійних планів, пенсійних фондів, управління пенсійними активами, рідше – ефективності пенсійних систем окремих держав у визначений часовий період. Проте, практично відсутні дослідження, пов'язані з обґрунтуванням теоретичного підходу до оцінювання ефективності пенсійної системи, що може бути використаний для будь-якої країни світу та дозволяє оцінити відповідність структури фінансування пенсійної системи (співвідношення розподільчих та накопичувальних компонентів) фінансово-економічним, демографічним та інституційно-правовим умовам її функціонування в країні. Одним з таких прикладів є методика, запропонована Австралійським центром фінансових досліджень – Мельбурнський глобальний пенсійний індекс (Melbourn Mercer Global Pension Index), за допомогою якого розраховується інтегральний індекс ефективності систем пенсійного забезпечення різних країн світу. Сутність зазначеного підходу полягає в тому, що інтегральний індекс включає значення трьох підіндексів, таких як: відповідність, сталість і стійкість. Кожен субіндекс конструюється з визначених показників. Наприклад, для розрахунку значення субіндексу «сталість» використовуються показники, що характеризують рівень страхових внесків, демографічну ситуацію, стан державного боргу та ін. Кожен із підіндексів має різну питому вагу впливу на

значення інтегрального показника. Втім для розрахунку інтегрального показника ефективності пенсійних систем різних країн світу використовуються однакова величина питомої ваги підіндексів. Зазначений підхід не враховує структуру фінансування пенсійної системи кожної конкретної країни.

Враховуючи вищезазначене, необхідною є розробка методичного підходу до оцінювання ефективності пенсійної системи, що враховуватиме відповідність існуючої структури її фінансування фінансово-економічним, демографічним та інституційно-правовим умовам. На відміну від удосконалення пенсійної системи в поточному періоді, що передбачає моделювання її параметрів (які визначають ефективність на рівні роботодавця та працівника), підвищення загальної ефективності цієї системи неможливе без урахування змін у середньо- та довгостроковому періоді.

Пропонуємо здійснення оцінювання ефективності пенсійної системи через виконання таких етапів (рис. 1).

Кожен із вказаних етапів здійснюється шляхом застосування відповідного методичного інструментарію – набір кількісних та якісних методів, які є основними для оцінки ефективності пенсійної системи.

Запропонований підхід може бути використаний для оцінки ефективності пенсійних систем, що фінансуються за різними принципами. Застосування інтегрального показника дає можливість порівнювати пенсійні системи з різними фінансовими механізмами, тобто незалежно від питомої ваги розподільчих та накопичувальних компонентів у її структурі.



Рис. 1. Етапи оцінювання ефективності пенсійної систем

ПРИРОДНИЧІ НАУКИ

ПІДСЕКЦІЯ: Сталий розвиток використання земельних ресурсів в умовах глобалізації

УДК 332.2:332.3

Лазарєва О. В.,
д-р екон. наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

УПОРЯДКУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Складна ситуація у використанні земельних ресурсів на територіях об'єднаних територіальних громад виникає через недооцінку складності і специфіки земельних перетворень в ході проведення економічної реформи в Україні, майже повну відсутність у територіальній громаді інформації про права на землю та інші природні ресурси, їх еколого-економічний потенціал, стан їх використання та охорони.

На сьогодні головними чинниками, що вимагають впорядкування використання земельних ресурсів є деградація сільських територій, відсутність умов для розвитку бізнесу, неможливість розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування щодо розпорядження земельними ресурсами та управління землекористуванням на своїх територіях.

У зв'язку з цим на порядок денний ставляться питання удосконалення відносин власності на землю, планування розвитку збалансованого землекористування, екологізації використання земель, покращення якості життя в сільській місцевості, максимального залучення населення до прийняття управлінських рішень.

В умовах децентралізації влади, що передбачає передачу прав і повноважень територіальним органам, має бути забезпечене досягнення умови збереження і ефективного використання земель в довгостроковій перспективі та перетворення місцевих громад на їх повноцінного власника.

Подальший розвиток землекористування має розглядатися через призму адаптації земельного законодавства до світових стандартів,

оскільки сучасна система землекористування в Україні, яка є наслідком структурних деформацій господарства, не забезпечує умов формування безпечного та раціонального використання земельних угідь.

Ураховуючи, що кожний регіон має індивідуальні особливості в територіальній системі, характер його економічного розвитку повинен формуватися з урахуванням конкретних особливостей даної території.

Землекористування в Україні в умовах децентралізації потребує не лише ідентифікацію небезпечного стану довкілля, явищ і чинників, що до нього призвели, а й уникнення негативних наслідків шляхом забезпечення екологічної безпеки сільського господарства.

В умовах децентралізації влади важливо здійснити наступні заходи: удосконалити розподіл земельного фонду за видами господарського використання шляхом здійснення зонування за видами землекористування в межах територій місцевих рад, при створенні сільськогосподарських землеволодінь та землекористувань враховувати місцеві та регіональні інтереси, природні та соціально-економічні фактори, в умовах орендних відносин нести відповідальність за погіршення родючості ґрунту, організовувати місцеві системи управління земельними ресурсами та землекористуванням в межах територіальних громад.

Децентралізація на регіональному рівні сприятиме ефективності діяльності землевласників та землекористувачів з метою забезпечення здійснення ними самоврядних функцій на рівні району та регіону, сприятиме здійсненню ефективної політики, спрямованої на подолання неспіврозмірностей в економічній та інших сферах розвитку територій, ліквідації диспропорцій у розвитку економічної та правової основ у здійсненні децентралізації та ін.

Отже, забезпечення збалансованого еколого-економічного використання земельних ресурсів є пріоритетним напрямом, оскільки суттєво підвищує можливості розвитку земельно-ресурсного потенціалу територіальної громади, сприяє організації комфортних умов проживання населення. Необхідність досягнення високих цільових установок розвитку території потребує значного підвищення економічного потенціалу земельних ресурсів.

Упорядкування використання земельних ресурсів в об'єднаних територіальних громадах має відбуватися із використанням сучасної нормативної бази щодо встановлення меж населених пунктів, щодо розмежування земель державної та комунальної власності, планування розвитку збалансованого і інвестиційно привабливого землекористування, покращення ступеня екологізації використання земель в межах населених пунктів. Зазначені вектори розвитку мають передбачати часткові зміни в системі муніципального управління землекористуван-

ням та збалансоване регулювання земельних відносин в межах територій сіл, збільшення фінансування з бюджету заходів з охорони земель, що дасть змогу частково стабілізувати землекористування, створить умови для розвитку екологічного та інвестиційно-привабливого землекористування.

Організація ефективного використання та охорони земель в об'єднаних територіальних громадах має відбуватися шляхом визначення перспектив розвитку сільської поселенської мережі, має враховувати зональні та місцеві особливості, передбачати створення організаційно-правових умов для розвитку паритетних відносин між бізнесом, власниками землі та територіальною громадою.

УДК 332.2:332.3:332.142.6

Смирнова С. М.,

канд. геол. наук, в.о. доцента (б.в.з.),
кафедри управління земельними ресурсами,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Забезпечення сталого використання земельних ресурсів вимагає врахування екологічних та економічних факторів. Еколого-економічні виміри сталого землекористування мають бути спрямовані, з одного боку, на максимальну продуктивність з одиниці площі, з іншого – збереження природних якісних показників ґрунту та невиснажливе раціональне використання земельних ресурсів. Збалансованість окреслених тенденцій розвитку управління земельними ресурсами потребує конкретизації пріоритетів у забезпеченні сталого використання земельних ресурсів, суттєвих переваг стратегії дій, сучасних підходів до оптимізації землекористування та антидеградаційних технологіями землеробства.

Пріоритетом сталого використання земельних ресурсів є спрямованість на комплексне інформаційне забезпечення екологічного, економічного та правового механізму регулювання земельних відносин. Інформативна платформа орієнтована на засади інтегрованого підходу до землепорядних заходів з метою формування раціональної системи землеволодінь та землекористувань, інновацій науково-технічного прогресу, досвіду країн з усталеним еколого-економічним розвитком.

Основними перевагами еколого-економічно сталого використання земельних ресурсів є наступні: 1) створення екологічно-сталих ландшафтів та агроєкосистем з орієнтуванням на екологічно-безпечні системи землеробства; 2) зменшення впливу негативних чинників на земельні ресурси, в першу чергу, за рахунок виведення з активного обробітку близька 10 млн га найгірших земель та зосередження всіх наявних ресурсів на 24,2 млн га; 3) науково-обґрунтована збалансованість еколого-економічно співвідношення рілля, лісопокритих площ, природних кормових угідь, природно-заповідного фонду, рекреаційного та історико-культурного призначення; 4) пошук альтернативних систем землеробства щодо формування раціонального використання сільськогосподарських угідь; 5) збалансованість землеємності основних галузей економіки; 6) усунення мозаїчних черезсумжних формувань орендних земельних часток (паїв) та впровадження довгострокового моніторингу землекористування з метою подальших раціональних трансформацій; 7) удосконалення агрохімічного, радіоекологічного та екотоксикологічного моніторингу земель; 8) економічне стимулювання землевласників та землекористувачів щодо реалізації робіт з меліорації, рекультиватії, консервації земель та інших природоохоронних заходів; 9) стандартизація та нормування якісних показників стану земельних ресурсів та допустимих рівнів техногенного навантаження; 10) систематизація проектування та реалізація протиерозійних заходів; 11) формування культури землекористування на засадах раціонального використання та дбайливого ставлення до земельних ресурсів.

Еколого-економічна оптимізація землекористування передбачає дотримання збалансованості агрогенного та техногенного навантаження на земельні ресурси та здатність у ландшафтному вимірі до збереження балансової рівноваги, оптимізації компенсаторних процесів. З метою оцінки параметрів впливу на трансформацію освоєних територій розраховують:

- *на рівні окремих господарств*: фізичні властивості ґрунтів (повітропроникність, вміст вологи, щільність, гранулометричний склад тощо), рівні забруднення радіонуклідами, важкими металами, пестицидами, баланс гумусу та поживних речовин;

- *на рівні окремих регіонів*: коефіцієнти інтенсивності використання земель, сільськогосподарської освоєності території, екологічної стабільності території. З метою здійснення інтегральної оцінки природного середовища на регіональному рівні регламентовані методичні засади, затверджені Мінприроди України № 584 від 14.11.2008 р. Подальша стратегія повинна бути спрямована на поліпшення екологічної

ситуації освоєної території шляхом трансформації структури земельних угідь на наукових засадах.

Методологічним базисом сталого використання земельних ресурсів є антидеградаційне землекористування, яке повинно попередити втрату біологічної та економічної продуктивності земельних ресурсів на засадах збереження біотичної та абіотичної складової агроландшафту. Саме тому розвиток системи землеробства спрямований на активацію біологічного (органічного) землеробства, як прикладну основу невиснажливого ефективного використання земельних ресурсів, підтримку та підвищення їх потенціалу. Також сучасна технологія точного землеробства з використанням GPS-технологій на основі оперативного моніторингу передбачає ефективне ощадливе ведення господарства. Активна увага приділяється використанню ґрунтозахисній контурно-меліоративній системі землеробства на основі контурно-паралельної організації території, яка спрямована на використання ґрунтозахисних технологій стосовно еколого-технологічних груп ґрунтів.

Окреслені еколого-економічні тенденції розвитку сталого використання земельних ресурсів є суттєво важливими та вимагають подальшого обґрунтування з метою оптимізації природно-антропогенного навантаження, раціонального використання, охорони та їх відтворення.

ЗМІСТ

СУСПІЛЬНІ НАУКИ

ПІДСЕКЦІЯ: Економічна теорія та економічна освіта

<i>Палехова В. А.</i> Вітчизняний протекціонізм як складова загальносвітової тенденції	1
<i>Прядко І. В.</i> Організаційно-економічний механізм розвитку інновацій: регіональний аспект	3
<i>Бурдельна Г. О.</i> Менеджмент якості адміністративних послуг у сучасній вищій школі України	5
<i>Погромський В. О.</i> Значення американської адміністрації допомоги в економічному відновленні країн східної та північної Європи після Першої світової війни	8
<i>Стоян О. Ю.</i> Деякі нагальні проблеми та заходи для посилення зовнішньоекономічної діяльності України	10
<i>Дімант Г. С.</i> The case study as a research method	13
<i>Khmyzova O. V., Burdeyna E. M.</i> Leadership in English language learning	15
<i>Khmyzova O. V.</i> Blended learning in business English language teaching	17
<i>Коваленко О. В.</i> Професійно-орієнтоване навчання англійської мови майбутніх економістів	20
<i>Mkrtchian A. R.</i> The usage of interactive methods in the process of future economists' foreign language training	21
<i>Постикіна Є. Г.</i> Використання інформаційно-комунікаційних технологій у навчанні	24

Радик К. В., Постикіна Є. Г. Особливості вивчення англійської мови нефілологічних спеціальностей	25
---	----

Чернюк Т. І. Професійна іншомовна підготовка майбутніх фінансистів.....	27
--	----

ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми підприємництва, менеджменту, обліку та фінансів

Кузьменко О. Б., Кузьменко Б. П. Оцінка економічної ефективності сільськогосподарського виробництва	30
--	----

Допатін А. О. Соціальні мережі як засіб оптимізації грошових витрат логістичних компаній України	32
---	----

Мельничук Л. С. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні.....	34
--	----

Мицкевич Н. В., Калініна К. В. Проблеми конкурентоспроможності підприємств харчової галузі	36
---	----

Мицкевич Н. В., Клинюк А. О. Особливості маркетингової стратегії підприємств ІТ-сфери.....	37
---	----

Мицкевич Н. В., Лисевич Н. С. Особливості впровадження цифрових технологій на сучасних підприємствах.....	39
--	----

Мицкевич Н. В., Троцька Т. О. Аспекти стратегії злиття та поглинання: зарубіжний досвід	41
--	----

Нетудихата К. Л. Теоретичні та практичні аспекти пошуку і відбору персоналу в організації	43
--	----

Семенчук І. М. Методи форсайта як технологія управління змінами	46
--	----

Семенчук І. М., Салімонов О. О. Інвестиційний розвиток підприємств АПК	48
---	----

Бєлікова В. В. Використання «хмарних» технологій на підприємстві: особливості обліку	50
---	----

Верланов О. Ю. Окремі аспекти щодо впровадження управлінського обліку на виробничому підприємстві	52
Легенчук С. Ф., Белінська С. М. Практична реалізація стандартизації бухгалтерського обліку	54
Тимощук-Ковальчук І. М. Облік і аудит виробничих запасів підприємства	57
Лушко С. М. Підходи до визначення поняття «податкова система».....	59
Полетаєв О. О., Філімонова О. Б. Фондовий ринок як канал фінансування діяльності агрохолдингів України	61
Руденко Н. О. Порівняльна характеристика підходів basel i, ii та iii.....	63
Філімонова О. Б., Архипенко А. Ю. Ризики агрохолдингів: аграрна природа, аналіз і оцінка.....	66
Черненко К. П. Оцінювання ефективності фінансування пенсійної системи.....	68

ПІРОДНИЧІ НАУКИ

ПІДСЕКЦІЯ: Сталий розвиток використання земельних ресурсів в умовах глобалізації

Лазарєва О. В. Упорядкування використання земельних ресурсів у об'єднаних територіальних громадах.....	72
Смирнова С. М. Еколого-економічні засади сталого використання земельних ресурсів	74

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Технічний редактор, комп'ютерна верстка *Д. Кардаш*.
Друк *С. Волинець*. Фальцювальні-палітурні роботи *О. Кутова*.

Підп. до друку 6.11.2018.
Формат $60 \times 84^{1/16}$. Папір офсет.
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.
Ум. друк. арк. 4,88. Обл.-вид. арк. 4,19.
Тираж 38 пр. Зам. № 5590.

Видавець і виготовлювач: 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.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.

