

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський державний університет імені Петра Могили



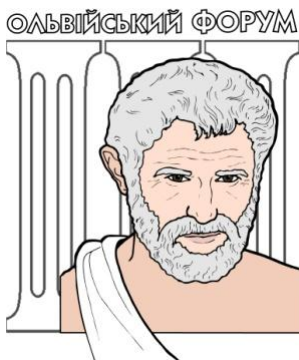
Міжнародна науково-практична конференція

**«ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2016:
стратегії країн Причорноморського регіону
в геополітичному просторі»**

ТЕЗИ

Том 3

**Ресурси забезпечення соціально-економічного розвитку
Причорноморського регіону**



9–12 червня 2016 р.
Миколаїв, Україна

Міжнародна науково-практична конференція «Ольвійський форум – 2016: стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі» : тези. – Том 3. Ресурси забезпечення соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2016. – 92 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Ольвійський форум – 2016: стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі» секції «Ресурси забезпечення соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону».

**Секція: РЕСУРСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
 СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
 ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ**

**Підсекція: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МІЖНАРОДНА
 ЕКОНОМІКА, ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА,
 УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ**

УДК 338.246:339.5-049.5

Васильєв А. А.,
*старший викладач кафедри економічної
теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Зовнішньоторговельна безпека для сучасної України надзвичайно важлива. За даними Світового банку, у 2014 р. експорт України складав 49,2 % від ВВП, а імпорт – 53,2 %. Згідно з даними Мінекономіки, зниження експорту за перші сім місяців 2015 р. становило 34,8 % (\$ 11,6 млрд), а падіння імпорту склало 37,8 % (\$ 12,3 млрд). У 2015 р. в Україні поєдналися найгірші прояви зовнішньоторговельної небезпеки, серед яких: недосконале державне регулювання, суттєві зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі, спад на ключових для країни експортних ринках. За даними Світового банку, відсотковий рейтинг індикаторів державного регулювання всіх країн світу, що вимірюється від 0 до 100, для України показав суттєве зниження. Зокрема, порівняно з базовим 2009 р., політична стабільність знизилась із 34 до 6 (77 – у Польщі), якість державного регулювання впала до 29 (у Польщі – зростання до 82), а контроль корупції знизився до 15 (у Польщі – 71). Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, повне ембарго Російської Федерації на український продовольчий експорт, до якого додалася транзитна блокада, призвели до суттєвих змін у структурі експорту. У географічній структурі експорту суттєво знизилась частка Росії, зростання експорту в ЄС у 2015 р. відбувалось повільними темпами через складнощі адаптації. Водночас суттєво підвищується роль ринків Африки та Азії. Також зазнає змін товарна структура: від

металургії та сільського господарства в бік зростання машинобудування та АПК. Обсяг експорту товарів до країн ЄС у січні – липні 2015 р., порівняно із січнем – липнем 2014 р., знизився на 33,9 %, до Російської Федерації – на 58,7 %. Отже, на всіх ключових для країни ринках спостерігається спад. Усе це зумовлює нагальну потребу регулювання зовнішньоторговельної безпеки.

Шляхом реалізації авторського методичного підходу у вигляді математичного алгоритму було вирішено завдання вибору виду державної політики залежно від стану зовнішньоторговельної безпеки. Для цього проведено моделювання безпеки країни та встановлено критерії вибору типу політики з двох варіантів: стабілізації або нарощування безпеки. Запропоновано два типи політики: стабілізації (зменшення нерівномірності показників по складових) або нарощування безпеки (підвищення загального рівня показників).

Для вдосконалення моделі та формування пропозицій проведено модельні експерименти з граничними та фактичними даними. Перший етап імітації, що складався з трьох експериментів, дозволив протестувати програмний продукт. Другий етап моделювання передбачав роботу з емпіричними даними країн із подібними до України передумовами. Проведено розрахунки для 6 країн за період з 2002 до 2014 р. Фактичні показники зовнішньоторговельної безпеки країн (ЗБК) із подібними до України умовами регулювання коливаються в межах 3,5–4,8 за максимального рівня 5. Більшість країн залишається на етапі стабілізації через ресурсні проблеми.

Результати аналізу дозволили визначити закономірності зовнішньоторговельної безпеки, які було покладено в основу пріоритетних напрямів удосконалення державного регулювання зовнішньоторговельної безпеки України.

Аналіз підтверджує, що країни цілеспрямовано формують пріоритети по спіралі в напрямку від стабілізації на певному рівні до нарощування рівня безпеки. Інакше резерви нарощування обмежені: зростання величин, що лідирують, стримується станом тих, що відстають. Обґрунтовано, що політика стабілізації впроваджується переважно через адміністративні інструменти, а нарощування – переважно через економічні, що дає можливість збільшити потенціал впливу на іноземних партнерів у випадку загроз зовнішньоторговельній безпеці ззовні. Політика державного регулювання має здійснюватися в розрізі сфер безпеки.

У 2013 р. безпека України знаходилася на середньому рівні зі значенням 2,89. Модальну групу (МГ) зі значеннями вище середнього становили елементи ресурсної (x3), соціальної (x5) безпеки та

стабільності економічних зв'язків (x4). Провідним елементом безпеки (зі значенням вище модального) була мінливість цін. Перейти до нарощування безпеки в 2013 р. заважало значення показника інституційної безпеки (x1), що випадало нижче модальної групи. Значний розкид показників відображено у величині 1- σ , що відображає нерівномірність розвитку елементів безпеки. У 2013 р. значення 1- σ було одним із найнижчих серед досліджуваних (0,78).

У 2014 р. погіршення елемента мінливості цін (x2) спричинило різке падіння загального рівня безпеки до нижче середнього. Провідними елементами наразі виступають ресурсна та соціальна безпека. Рівень інших показників знизився та зрівнявся біля модальної групи. Випадаюча точка інституційної безпеки (x1) досі заважає перейти до нарощування безпеки. Відповідно до проведених розрахунків, обґрунтовано доцільність проведення політики стабілізації безпеки України, що передбачає усунення випадаючих точок, а відтак спрямована на короткострокові заходи антикризового характеру, тоді як політика нарощування безпеки здебільшого включає заходи довготривалого характеру.

Запропоновано пріоритетні напрями стабілізації зовнішньоторговельної безпеки України. Першочерговим є вплив на показники інституційної безпеки адміністративними методами (боротьба з корупцією, захист прав власності) та економічними методами (системне вдосконалення митних процедур та підвищення соціальних стандартів працівників митниці, узгодження стратегії розвитку національної економіки з експортною стратегією, програми галузевої підтримки експорту). Другорядними пріоритетами є зниження мінливості цін шляхом посилення конкурентоздатності та нарощування експортного потенціалу, підвищення стабільності економічних зв'язків засобами внутрішньої економічної політики, у тому числі: (а) створення вільних економічних зон, (б) підтримка об'єднань підприємців, (в) організація системи інформаційного забезпечення експортерів, (г) організація ярмарково-виставкової діяльності, (д) допомога в підвищенні кваліфікації в галузі експорту. Реалізація регулювання має відбуватись з урахуванням несприятливих передумов, до складу яких віднесено: невигідну кон'юнктуру світових ринків, торговельні війни, слабку диверсифікацію постачання ресурсів, деіндустріалізацію, низький рівень розвитку високотехнологічних галузей, слабкість уряду, нестабільність національної валюти. Шляхом реалізації методичного підходу у вигляді програмного продукту створено інструмент формалізації вибору напрямів державного регулювання, що дозволяє проводити імітаційні експерименти з даними кількох країн із метою прогнозування політичних кроків та виявлення закономірностей, а також зменшити ймовірність ухвалення помилкових рішень.

Іщенко Н. М.,
*канд. екон. наук, доцент кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Планування ризику є одним із найбільш складних етапів стратегічного планування. Основною метою цього процесу є створення умов для підтримки високого рівня готовності фірми протидіяти коливанням зовнішнього середовища й мінімізація втрат від таких коливань і неочікуваних дій. У західних фірмах останнім часом стає популярною не стільки розробка допоміжних, резервних стратегій, скільки створення системи антикризових протидій ситуаціям. Така політика характеризується високим ступенем централізації рішень і надзвичайно швидкою реакцією на зміни в зовнішньому середовищі. Це є наслідком того, що самі варіанти можливих неочікуваних подій стають такими багатоманітними, що фірма просто неспроможна передбачити абсолютно всі можливі ситуації й оцінити ймовірність і наслідки їх настання.

У рамках обраної базової стратегії завжди можливі кілька варіантів дій, які традиційно називають стратегічними альтернативами. Розробка стратегії має стосуватися всіх рівнів управління підприємством, адже всі рішення, які приймаються в рамках стратегічного планування, стосуються всіх працівників організації. Тому необхідно узгоджувати інтереси різних кіл і колективів у процесі вироблення стратегії. До того ж групові наради дозволяють розглянути більшу кількість альтернатив. Але протиріччя полягає в тому, що збіжність поглядів за колегіального вибору є значно нижчою, ніж за авторитарного. Тому, як правило, має місце колегіальне обговорення, але остаточне ухвалення є одноосібним.

У 1960-х рр. стратегічна думка була зосереджена на координації та інтеграції основної, функціональної діяльності з чітким курсом на системну орієнтацію. Потім увага менеджерів перемістилася на маркетингові проблеми з акцентом на оптимізацію ринково-товарних комбінацій. У 1970-х рр. отримала наукове підґрунтя теорія стратегії на основі моделювання корпоративного досвіду з метою зміцнення конкурентних переваг підприємств (так звана «крива навчання»). Науковий підхід сформував такі напрями, як отримання економічного ефекту від збільшення масштабів виробництва й оптимізації виробничої товарної номенклатури. У 1980-х рр. простежуються два підходи до вивчення

конкурентних позицій та переваг, які забезпечують остаточний успіх: орієнтація на ринок та орієнтація на ресурси.

Згідно з першою парадигмою, розробленою дослідниками Гарвардської школи, стратегічний успіх організації, з одного боку, залежить від галузевої структури, у якій вона функціонує, а з іншого боку, від принципової обраної стратегії в рамках цієї галузі господарювання. Привабливість господарської галузі зумовлена конкурентними силами, що діють у ній. Чим сильніша конкуренція в галузі, тим менша її привабливість для підприємства.

Емпіричні дослідження довели, що галузева структура справді визначає успіх компанії. У свою чергу, потенційні можливості вибору принципової фірмової стратегії знаходяться в таких сферах: очевидна перевага у витратах, диференціація виробництва на оперативному рівні, термінове захоплення ринкових сегментів. Вдалий вибір стратегії може відіграти вирішальну роль у забезпеченні успіху компанії.

Парадигма Гарвардської школи чітко спрямована на ринки споживача, тобто ринки збуту. Така орієнтація в інших школах зазнала гострої критики, оскільки вона схильна до абсолютного ігнорування таких чинників успіху, як, наприклад, внутрішньокорпоративна структура, процеси ресурсного забезпечення або поведінка робітників, які безпосередньо беруть участь у реалізації обраної стратегії. Абсолютно ігнорується ресурсна орієнтація й соціально-економічні аспекти управління діяльністю підприємства. Отже, раціональний з економічної точки зору підхід залишає без уваги науково-психологічні, організаційні й соціальні аспекти стратегічної поведінки компанії. Стратегічний аналіз стану компанії вимагає розпочати з дослідження галузевої структури, у якій функціонує фірма. Тут необхідно зробити акцент на тому, що основною дослідження, її одиницею буде саме галузь, де є певний набір конкурентів, які здійснюють постачання товарів і послуг, а також змагаються між собою.

УДК 330.3+316.42

Ляховець О. О.,
*канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ВПЛИВ НЕРІВНОМІРНОСТІ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Роль соціальних факторів в економічному розвитку розглядається в багатьох сучасних дослідженнях як досить вагома. Одним із важливих

аспектів дослідження соціальних факторів є визначення того, які саме прошарки суспільства здатні утворити громадянське суспільство, виступати з ініціативою інституціональних змін та такі зміни сприймати й підтримувати.

Дослідженнями в цій сфері займалися такі вчені, як В. П. Антонюк, П. Бурдє, З. І. Галушка, А. Г. Герасименко, О. В. Длугопольський, Т. І. Заславська, Е. Лібанова, М. Олсон, Р. Патнем, В. Є. Пилипенко, Т. Хіроші, Й. А. Шумпетер та ін. Утім, у контексті впливу на економічний розвиток досліджень досі мало, враховуючи той факт, що країни з різним рівнем диференціації доходів можуть мати однаковий дохід на душу населення, як, наприклад, Бразилія (11726,8 дол. США), Хорватія (13457,3 дол. США), Казахстан (12601,6 дол. США) та Туреччина (10515,0 дол. США), при цьому співвідношення першого та п'ятого квінтилів населення за рівнем доходів складає відповідно 17,4 разів, 5,6 разів, 3,6 разів та 8,0 разів (за даними Світового банку). Що ж стосується України (3082,5 дол. США) та схожих за рівнем ВВП на душу населення країн – Філіппіни (2872,5 дол. США), Болівія (3124,1 дол. США) – то в цьому разі розсіювання квінтильного коефіцієнта диференціації доходів так само велике: відповідно, 3,4 разів, 8,4 разів та 15,4 разів.

Важливе місце серед теорій економічного розвитку відіграє теорія середнього класу, який є її рушієм внаслідок самореалізації в бізнесі, прояву через працю складного та творчого характеру. Середній клас виконує функції інституту, що здійснює соціальний контроль у суспільстві, оскільки, будучи економічно незалежним від держави, здатен впливати на ухвалення владними структурами всіх рівнів рішень у сферах економічної та соціальної політики; виступає носієм норм, цінностей та ідеалів громадянського суспільства. Сукупно частка середнього класу за загальним підходом (із другого до четвертого квінтиля) в Україні з 2002 до 2013 р. трохи збільшилася – із 52,2 % до 54,6 % від загальної суми доходів. Для порівняння: частка доходів середнього класу в США становить 48,4 %, у Німеччині – 53 %, у Польщі – 51,3 %, у Молдові – 53,2 %. Відносні показники доходу в цьому разі є малоінформативними, оскільки в зазначених країнах частка доходу середнього класу майже однакова, однак це різні рівні доходів. Тож український середній клас значно бідніший від європейських країн, а тому його модернізаційний потенціал може бути значно нижчим.

Зубожіння українського суспільства та недостатність середнього класу в Україні викликані такими причинами, як значний обсяг тіньової економіки, низька продуктивність праці, низька мотивація до праці, низький рівень виробничих технологій, незадовільна структура економіки.

Проведений кореляційний аналіз дозволив перевірити гіпотезу щодо зв'язку між нерівністю в розподілі доходів та темпами

економічного зростання, а також часткою витрат на дослідження й розробки у ВВП країн. Він засвідчив про відсутність суттєвого зв'язку серед показників у зазначеній вибірці. Водночас за шкалою Чеддока можна засвідчити помірний позитивний зв'язок між коефіцієнтом Джині та темпом зростання ВВП країн, тобто чим більший ступінь нерівності в розподілі доходів, тим швидше зростає реальний ВВП (коефіцієнт кореляції = 0,31). Помірним також є зворотний зв'язок між часткою витрат на дослідження та розробки, у % до ВВП, та коефіцієнтом Джині (коефіцієнт кореляції = -0,44). Цілком логічно, що в країнах, які мають проблеми зі значною нерівністю в доходах, проблеми інноваційного розвитку не визначають як пріоритетні, тож видатки на новітні розробки та дослідження становлять мізерну частку від ВВП.

Отже, стимулювання розвитку людського та соціального капіталу на рівні організацій та в країні в цілому є одним із головних шляхів модернізації економіки.

УДК 336.71

Палехова В. А.,
*доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

НЕПРОСТІ ПОШУКИ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Скільки комерційних банків має бути в країні? На це питання не дає чіткої відповіді ні економічна теорія, ні світова статистика. Серед економічних чинників, які визначають розміри банківського сектору, прийнято виділяти: чисельність населення, обсяг номінального ВВП, рівень добробуту (ВВП на душу населення), територію.

Найбільша кількість комерційних банків – у США. Ще з часів Великої депресії вона коливалася в діапазоні 13–14 тис. банків. Але з другої половини 1980-х рр. їхня кількість невпинно знижувалися й на кінець 2015 р. становила 5 309.

Дані щодо кількості банків у різних країнах світу не завжди співставні через відмінності в інституціональній структурі банківських систем. Так, у Німеччині наявні майже 2 тис. банківських установ (якщо до комерційних банків додати більше 1,5 тис. невеликих регіональних ощадних банків). Аналогічні розходження можливі під час користування

китайською статистикою – Комісія з регулювання банківської статистики Китаю у своїх звітах зараховує до банківських установ усіх фінансових посередників (у цьому випадку їхня загальна чисельність перевищує 4 тис.).

У табл. 1 наведено дані МВФ по країнах світу з найбільшою кількістю комерційних банків за останні 10 років.

Таблиця 1

Динаміка кількості комерційних банків

Країни	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
США	7 446	7 323	7 207	7 010	6 771	6 468	6 228	6 026	5 807	5 568
Російська Федерація	1 205	1 143	1 092	1 058	1 007	955	922	897	859	783
Італія	792	800	814	806	796	765	740	719	700	697
Велика Британія	335	335	335	338	336	332	327	311	311	317
Німеччина	252	256	230	273	278	280	284	297	277	276
Швейцарія	337	331	330	327	325	320	312	278	283	275
Франція	316	313	312	310	302	290	281	273	280	269
Нідерланди	401	345	341	302	295	290	287	260	253	211
КНР		144	170	185	198	204	201	203	204	192
Україна	165	170	175	184	182	176	176	176	180	163
Іспанія	186	189	197	205	199	196	201	190	176	160
КНР, Гонконг	133	138	142	145	145	146	152	155	156	159
Індія	293	226	184	178	171	169	169	173	157	151
Люксембург	153	154	154	150	147	145	142	142	147	148
Сінгапур	110	107	112	114	119	120	121	123	124	125
Бразилія	135	133	125	127	123	125	127	129	123	121
Індонезія	131	130	130	124	121	122	120	120	120	120
Японія	130	127	126	125	124	121	120	121	118	117
Бельгія	104	105	110	107	104	107	108	104	104	104
Данія	161	152	146	138	133	123	113	99	89	84

Джерело: МВФ.

Із наведених даних можна зробити два важливих висновки. По-перше, тенденція скорочення чисельності комерційних банків поширюється на більшість країн (у Нідерландах і Данії їхня кількість за цей час зменшилася вдвічі). По-друге, протягом останніх 10 років Україна стабільно посідала 10–11-ге місце в цьому світовому рейтингу, не потребуючи такої кількості банків за жодним із наведених вище чинників.

За 2014–2015 рр. чисельність діючих комерційних банків зменшилася в Україні зі 180 до 119, через непропорційні зміни в структурі банківської системи відчутно зросла частка іноземного капіталу (рис. 1).

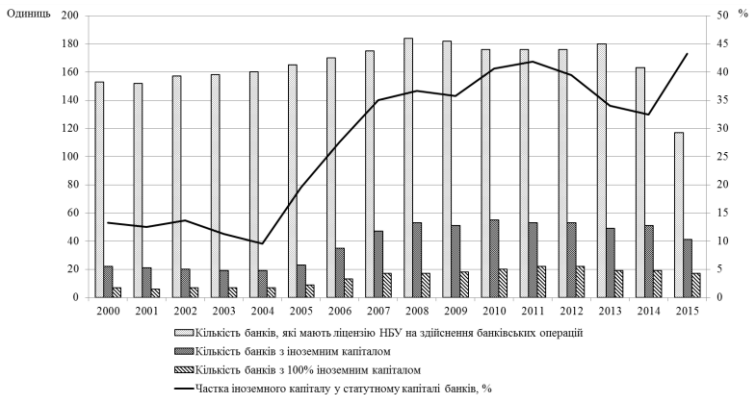


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні

Але, на відміну від світового тренду, цей процес виглядає переважно штучним, оскільки є наслідком запровадження нових вимог НБУ зі збільшення статутного капіталу. Консолідація банківського сектору в розвинутих країнах відбувається не стільки через зростання вимог регуляторів, скільки в результаті процесів глобалізації, пристосування під нову структуру попиту та розвитку інформаційних технологій.

Підвищення надійності банківської системи шляхом санації проблемних банків та збільшення капіталізації решти не вирішують автоматично проблеми забезпечення бажаного рівня кредитування економіки. Світовий досвід свідчить про співіснування великих та малих банків, наявність широкого кола спеціалізованих кредитних установ.

УДК 330.341.1:332

Прядко І. В.,
 викладач кафедри економічної теорії та
 міжнародної економіки,
 Чорноморський державний університет
 імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРЕРОГАТИВА РИНКУ ЧИ ДЕРЖАВИ?

Сьогодні головним завданням держави є перехід від індустріальної фази розвитку суспільства до постіндустріальної, фундаментом якої є

визнання провідної ролі науки та використання інновацій як інструмента досягнення економічного розвитку та забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку. Постає питання про доцільність принципу «laissez faire» у новаторській діяльності.

Треба зазначити, що в питаннях, присвячених дослідженню феномену інновацій, співіснують позиції лібералізму та державного втручання в інноваційну діяльність фірм.

Прихильники позиції інноваційного лібералізму говорять про розуміння економічної цінності інновацій суб'єктами ринку, головним завданням механізму ринку інновацій визначають «знаходження на практиці такого масштабу співвідношення інноваційного попиту з конкурентними нововведеннями, який би дозволив отримати задовільний результат із мінімальним ризиком». Ринок інновацій розглядається крізь призму економічних форм та механізмів, пов'язаних із формуванням та функціонуванням інноваційних комунікацій, а ринковий механізм складається з комунікацій між продавцем та покупцем інновацій, ціни, кредитів та інших вартісних категорій, попиту та пропозиції на інновації, системи оцінки пропозиції та досягнення договірної ціни, покриття інвестицій сукупною ціною інновацій. Особливостями ринку інновацій вважаються такі: роль провідника науково-технічної політики; здійснення інноваційного впливу на інвестиційний процес та інформування державних органів про необхідність розвитку інноваційних комунікацій з метою прискорення реалізації науково-технічного потенціалу. Крім того, здійснюється відповідність між певною технологією, яка об'єднує виробничі фактори в процесі випуску продукції, та конкретним знанням, що впливає на економічну ефективність технології. Вартість та ціна на інновації формується під впливом економічної результуючої взаємодії факторів виробництва. Ринкова рівновага досягається шляхом змін у масштабі та характері пропозиції інновацій. Головним принципом ринку інновацій є те, що новатор виходить на ринок не з готовою продукцією, а зі здатністю якісно виконати замовлення покупця.

Отже, ринок інновацій розвивається як ринок замовлень, що змінює характер взаємодії між покупцем та споживачем та приводить їх у систему інноваційних комунікацій, що дозволяє знизити ризики та сприяє створенню специфічних товарів із тривалим циклом виробництва під гарантії інвестора.

Ця точка зору має місце на існування в країнах, у яких розвиток інновацій відбувається на підґрунті стабільної законодавчої бази, а інноваційна діяльність є усвідомленою необхідністю існування бізнесу. Регулювання новаторської діяльності в регіоні переважно ринковим механізмом із мінімальним ступенем державного втручання притаманне для країн із розвинутою економікою на кшталт США.

Інша часка дослідників не підтримує погляди інноваційного лібералізму, відмічаючи, що ідея про те, що ринок – абстрактний, але могутній механізм, який є головним регулятором економічних відносин, є доволі суперечливою навіть у ринковій економіці. Ця позиція пояснюється так: по-перше, фактом, що чистої ринкової економіки ніколи не існувало, а ринок слугував лише моделлю поведінки людей у певних історичних умовах та завжди був складовою різноманітних економічних і соціальних зв'язків. По-друге, процесом трансформації ринку, у якому надзвичайно важливу роль стали відігравати інститути. Крім того, більшість економічних взаємовідносин відбувається в межах ринку недосконалої конкуренції, який сьогодні став адекватною моделлю поведінки суб'єктів господарювання.

Ця позиція є цілком обґрунтованою, оскільки досвід розвинених країн доводить, що розвиток інновацій відбувається більш ефективно в умовах державного втручання в новаторську діяльність, яке реалізується за допомогою відповідного механізму регулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні. Причому ступінь цього втручання залежить від стану розвитку інновацій у країні та фази економічного циклу.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що регулювання інноваційної діяльності виключно ринковим механізмом у нашій країні сьогодні є неможливим, оскільки не виконується найголовніше: суб'єкти ринку не розуміють цінності інновацій. А тому для українських реалій розвитку інновацій державне регулювання інноваційної діяльності є необхідним.

УДК 338.24(477).(043.2)

Фертікова Т. М.,
*канд. екон. наук, доцент кафедри економічної
теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Визначення масштабів та інструментів державного економічного регулювання є одним із найбільш обговорюваних та суперечливих питань в економічній науці. Кожна економічна школа так чи інакше висловлювала своє ставлення до цієї проблеми, і сучасна теорія економіки має набір різноманітних точок зору щодо її вирішення.

Аналогічно історія економіки має приклади впровадження в життя значної кількості з цих поглядів в окремих країнах у ті чи інші періоди часу. І хоча крайні позиції на зразок повного одержавлення економіки або абсолютного державного невтручання визнані безперспективними, перелік варіантів взаємовідносин між державою та суспільством в економічній сфері життєдіяльності залишається доволі широким.

Предметом дослідження є окремі напрями державного економічного регулювання в Україні протягом останніх років, такі як адміністрування бізнесу, управління державним сектором економіки, бюджетна політика у сфері видатків. Мета – визначення динаміки впливу держави на бізнес-діяльність та оцінка перспектив державного впливу на відновлення економічного зростання та забезпечення розвитку країни.

Аналіз тенденцій впливу держави на економіку за визначеними напрямками дозволяє зробити такі висновки. Незважаючи на оголошений курс щодо спрощення адміністративного регулювання бізнесу, порівняно з іншими країнами світу, Україна протягом останніх років незначно поліпшила умови започаткування бізнесу. Так, за оцінками Світового економічного форуму (WEF), у звіті щодо глобального індексу конкурентоспроможності за 2015–2016 рр. зазначено, що в Україні необхідно здійснити шість процедур для започаткування бізнесу та витратити для цього в середньому 21 день. За першим із цих показників країна посідає 57-ме місце зі 140 країн, а за другим показником – 101-те. Станом на 2008 р., за оцінками цієї організації, Україна посідала за цими показниками 75-те та 61-ше місця відповідно зі 134 країн. Отже, на фоні тенденцій в інших країнах однозначної позитивної динаміки щодо дерегулювання процесу започаткування бізнесу в Україні не прослідковується. Такий чинник, як неефективна робота державної бюрократії, належить до перших шести чинників, що заважають веденню бізнесу, відповідно до звіту WEF. При цьому кількість державних чиновників у 2014 р. збільшилась, порівняно з кожним роком за період 2009–2012 рр.

Протягом п'яти останніх років зросла питома вага підприємств державного сектору. У 2013–2014 рр., за які наявні дані щодо фінансових результатів держпідприємств, сукупним фінансовим результатом 100 найбільших із них був збиток. Частка збитків держпідприємств у сукупному збитку всіх середніх та великих підприємств України є більшою за частку активів держпідприємств у сумарній вартості активів усіх великих та середніх підприємств. У 2015 р. збиток найбільш проблемного держпідприємства НАК «Нафтогаз України» вдалося скоротити з 88 (у 2014 р.) до 25 млрд грн за рахунок підвищення ціни на газ. Але при цьому не вирішуються системні проблеми, пов'язані з управлінням держпідприємствами.

Участь держави в перерозподілі ВВП, якщо судити за часткою доходів і видатків Державного бюджету у ВВП, у 2015 р. є найбільшою за останні п'ять років. Аналіз структури та динаміки видатків державного бюджету дозволив виявити тенденції щодо зростання часток видатків у загальній їхній сумі у 2015 р. на державне управління та оборону, порівняно з 2011 р. При цьому 2015 р. найбільше зросли величини видатків (частка яких у структурі видатків перевищує 10 %) на оборону, загальнодержавні функції, громадський порядок, безпеку та судову владу, соціальний захист та соціальне забезпечення. Статті ж видатків, найбільше пов'язані з розвитком людського капіталу та економічним розвитком, зменшилися за часткою та зменшилися чи практично не змінилися за абсолютною величиною, порівняно з 2011 р.

Дані свідчать, що протягом останніх років не спостерігається стійкої тенденції до зменшення участі держави в економіці. Держава не лише залишається доволі активним учасником економічних процесів, але за деякими напрямками, наприклад перерозподіл ВВП через державний бюджет, збільшує свій вплив на економіку. Хіба що в напрямі адміністрування бізнесу вживаються чи, скоріше, оголошено про заходи щодо зменшення формального тиску на бізнес. Вживається замало кроків для поліпшення бізнес-середовища, підвищення якості управління державною власністю, покращення стану людського капіталу, тобто створення стимулів для розвитку економіки.

Зважаючи на обмежені можливості сприяти економічному зростанню в Україні через бюджетні видатки, пріоритетами державного економічного регулювання мають стати скорочення регуляторних обмежень для бізнесу, зменшення частки державної власності в економіці та скорочення частки ВВП, що перерозподіляється через бюджет.

УДК 330.42

Ханжин В. В.,
*д-р філос. наук, в. о. доцента б. в. з. кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В ПОДОЛАННІ НЕРІВНОМІРНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Метою цього дослідження є аналіз різниці в регіональному розвитку. Головне питання дослідження: чи можна частково пояснити різницю в розвитку регіонів країни через фінансову систему?

Серед багатьох країн, що розвиваються, на додаток до проблеми економічного зростання та розвитку є проблема розподілу цього зростання. Декомпозиція індексу людського розвитку (Human Development Index) показує, що його значення може дуже різнитися по різних регіонах усередині країни. Наприклад, деякі регіони Китаю за ІЛР співставні з показником для Греції та ОАЕ, тоді як інші мають рівень життя нижчий, ніж Індія та Камбоджа.

Різниця в регіональному розвитку залишається актуальною проблемою для України протягом усієї історії самостійності. Так, 9 областей із 24 стабільно виробляють 50 % ВВП України за даними Держкомстату України за 2004–2014 рр. Одним із факторів, який не дозволяє регіонам, що відстають, розвиватися, є нерівномірний розвиток фінансової системи кожного регіону, що включає в себе банківську мережу та інші депозитні фінансові посередники, які можуть надавати кредитування. Основна функція фінансової системи – це перерозподіл фінансових ресурсів від заощадників до позичальників, які, у свою чергу, використовують позичені кошти для фінансування інвестиційної діяльності. Це, у свою чергу, дозволяє розвиток реального сектору регіональної економіки. У більш слабких в економічному сенсі регіонах регіональна фінансова система, по-перше, не має достатнього попиту на кредитні ресурси через відсутність економічних можливостей їх упровадження, та, по-друге, стикається із сильною конкуренцією за фінансові ресурси заощадників із боку філій та інших представництв фінансових установ більш розвинених регіонів. Отже, актуальною є розробка аналітичної бази для детального аналізу проблеми розвитку та розробки порад щодо побудови програм регіонального розвитку.

Спираючись на модель екзогенного економічного зростання, ми будуємо модель із двома регіонами – центром та периферією. Ми припускаємо, що в економічному сенсі ці регіони є абсолютно однаковими: вони мають однакову виробничу технологію, однорідне населення, темпи технологічного зростання та приросту населення. Єдина різниця полягає в розмірах цих регіонів: кількості наявних ресурсів – праці та капіталу – на початок періоду, що аналізується. Ми моделюємо вплив регіональної фінансової системи на економічне зростання двох регіонів. Фінансова система кожного регіону моделюється як чорна скриня, яка акумулює заощадження та перерозподіляє їх в інвестиції в капітал в кожному регіоні. Накопичення капіталу та зростання робочої сили – це основні фактори економічного зростання кожного регіону. Ми моделюємо ситуацію, коли фінансова система центрального регіону акумулює більшу частину загальних заощаджень

із двох регіонів. Якщо така пропорція зберігається на тому самому рівні, такий перерозподіл ресурсів не впливає на різницю в економічному зростанні кожного регіону. Якщо такий розподіл є динамічним (частка сукупних заощаджень, що перерозподіляється у вигляді інвестицій у центральний регіон, монотонно зростає), то в цьому випадку відбувається значне відставання в темпах економічного зростання периферійного регіону від центрального.

На жаль, статистика для України є обмеженою для того, щоб провести емпіричну оцінку цієї моделі. Тому ми використали данні для Сполучених Штатів Америки. Особливості фінансової системи США полягають у тому, що до 90-х рр. ХХ ст. існували регіональні обмеження на діяльність банківської системи кожного штату. Виходячи з економічних характеристик, було відібрано пари штатів, що відповідають відносинам типу «центр – периферія», та контрольну групу пар, що не підпадають під таку класифікацію. Регресійний аналіз показав, що серед груп «центр – периферія» різниця між розвитком регіональних систем штату в більшому ступені пояснювала різницю в економічному зростанні, ніж для інших пар.

Отже, можна зробити висновок, що різниця в розвитку регіональних фінансових систем має значні наслідки для різниці в економічному розвитку цих регіонів. Програми регіонального розвитку мають більше уваги приділяти факторам, що сприяють розвитку регіональних фінансових систем, що, у свою чергу, є ефективним фактором зміцнення економічного розвитку відповідного регіону.

УДК 332.122:338.432(477)(043.2)

Кузьменко О. Б.,

*д-р екон. наук, професор
кафедри економіки підприємства,*

Кузьменко Б. П.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

РЕГІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Започаткована в 1990-х рр. аграрна реформа, зумовлена проведенням широкомасштабної економічної реформи, суттєво вплинула на структуру

й обсяги аграрного виробництва. Основними процесами, що трансформували аграрний сектор регіонів України, були: зміна форм власності на землю, паювання земель сільськогосподарського призначення й майна, розвиток організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, формування та лібералізація ринку аграрної продукції, відкриття зовнішніх ринків для продукції аграрного сектору економіки тощо.

Регіональне виробництво аграрної продукції, відповідно, повторює національну динаміку, проте в територіальній структурі відбулися суттєві зміни. Загальне уявлення про особливості змін у територіальній структурі аграрного виробництва України впродовж 1990–2014 рр. надає динаміка кількісного складу трьох груп регіонів, сформованих за діапазонами співвідношення валової продукції сільського господарства на душу сільського населення до його середнього значення по Україні: перша група – аграрно високорозвинені (100 %) і вище; друга група – середнього рівня розвитку аграрного виробництва (від 75 до 100 %); третя група – аграрно слабкорозвинені (75 % і нижче). Перехідним періодом у трансформації територіальної структури аграрного виробництва є період з 1991 до 2004 р., коли переважна більшість селян одержала сертифікати на земельну частку (пай) (які потім замінювалися на державні акти на право приватної власності на землю, а вони, у свою чергу, на свідоцтва про право власності на нерухоме майно та витяги з державного реєстру прав), сформувалася багатуокладна система агроформувань ринкового типу, запроваджено оренду землі, лібералізовано зовнішньоекономічну діяльність.

За цей час відносно структурно однорідний аграрний простір України через різну адаптованість до ринкових умов господарювання та нерівномірне входження господарств регіонів у зовнішні ринки переформувався в бік його поляризації, унаслідок чого територіальна структура аграрного виробництва України набула асиметричного вигляду:

1. Зросла кількість аграрно розвинених регіонів (з 12 до 14 од.) першої групи, яка на сьогодні представлена Вінницькою, Дніпропетровською, Донецькою, Запорізькою, Київською, Кіровоградською, Миколаївською, Полтавською, Сумською, Харківською, Херсонською, Хмельницькою, Черкаською та Чернігівською областями.

2. У 2,7 рази (з 8 до 3 од.) скоротився склад регіонів середнього рівня розвитку аграрного виробництва другої групи (Житомирська, Луганська, Тернопільська області).

3. Зросла кількість аграрно слабкорозвинутих регіонів (з 5 до 7 од.) третьої групи (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Одеська, Рівненська, Чернігівська).

Фінансово-економічна криза 2008–2012 рр. суттєво не поглибила рівень поляризації аграрного простору, чисельність аграрно слабо-розвинутих регіонів залишилась без змін, лише Волинська та Одеська області перейшли з другої групи в третю, а Луганська з воєнно-політичних причин – із першої до другої. Тернопільська область наростила аграрне виробництво й увійшла з третьої групи до другої. За відсутністю даних за 2014 р. з аналізу виключено Автономну Республіку Крим.

Отже, ринкові трансформації, вихід на світові ринки сприяли розвитку аграрного виробництва регіонів Центральної, Східної та Південної України, збільшенню їхньої кількості в першій групі. Області Західної України й Полісся утворили та збільшили групу аграрно слабо-розвинутих регіонів. Регіони середнього рівня розвитку аграрного виробництва складають незначну групу з трьох областей. Тому стратегія аграрної політики має бути спрямована на зменшення регіональної поляризації аграрної галузі на підставі стимулювання зростання сільського господарства регіонів першої групи, сприяння активізації їхньої експортної діяльності, вирішення проблем регіонів третьої групи в контексті загального піднесення аграрного сектору економіки.

Реалізація завдань аграрної політики вимагає комплексного й системного підходу з пріоритетних напрямів:

1. Удосконалення системи державної підтримки аграрного виробництва та залучення інвестиційно-кредитних ресурсів у галузь.
2. Стимулювання підвищення ступеня переробки аграрної сировини на підставі європейських стандартів якості продукції для зростання ефективності експортної діяльності й активізації виходу на світові ринки продовольства.
3. Забезпечення спрощеної та пільгової системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.
4. Розвиток інфраструктури аграрного ринку з метою втрат сільськогосподарської продукції під час транспортування, зберігання та первинної переробки.
5. Удосконалення нормативно-правового забезпечення аграрного сектору економіки на підставі стратегічного програмування та планування.
6. Сприяння розвитку соціальної інфраструктури на селі для збереження й відтворення трудового потенціалу та реалізації підприємницької ініціативи.

Мельничук Л. С.,
канд. екон. наук, старший викладач
кафедри економіки підприємства,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розвиток суспільства потребує уваги до соціального інвестування як до цілеспрямованого вкладення ресурсів у розвиток соціальної сфери, тобто сфери, де саме формується й нарощується людський, інтелектуальний і соціальний капітал. Соціальні інвестиції є основним інструментом і важливою ознакою соціальної відповідальності на всіх рівнях, що здійснюються з метою одержання корисного суспільного ефекту в майбутньому.

В історичному плані перші практики соціального, або «етичного», інвестування простежуються в діяльності релігійних громад, чії настанови пропагували сприяння миру та ненасильству, у результаті чого послідовники вчень відмовлялись від інвестування у виробництво та продаж військової техніки й обладнання, алкогольних виробів та тютюну, а також у розвиток грального бізнесу. Перші спроби практичного використання соціальних критеріїв під час упровадження інвестиційних проектів стають помітними в діяльності великих корпорацій у 1960-х рр. Зокрема, фонд Форда проголосив, що соціальні інвестиції стануть частиною його філантропічних програм за допомогою вкладень низької окупності в розвиток мікрокредитування, житлових програм, охорони навколишнього середовища.

В історії української культури соціальні інвестиції є не новим явищем, традиції інвестування в добробут і розвиток суспільства було закладено ще в XIX ст. Меценатством займалися великі підприємці, серед яких насамперед варто назвати родини Терещенків, Ханенків, Тарновських, а також персонально М. Дегтерева, Є. Чекаленка, Л. Бродського та інших. Благодійницька діяльність українських індустріальних магнатів і великих землевласників створювала можливість для незаможних прошарків населення отримати матеріальну підтримку, бути залученим до більш-менш повноцінного громадського життя.

У контексті поступального руху України до стійкого суспільного розвитку важливого значення набуває виявлення та реалізація основних його факторів. Основними соціальними складовими механізми стійкого

розвитку є: соціальна відповідальність, соціальна інтеграція, подолання масової апатії та утриманських настроїв у суспільстві, ефективна підтримка нужденних, висока якість населення, ефективний працівник та ефективний власник. Соціальні інвестиції є інтегрованим фактором стійкого суспільного розвитку.

Соціальне інвестування – спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих спілок. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкта інвестування. Головною проблемою соціальних інвестицій є їх недостатність.

Суб'єктами соціальних інвестицій на різних рівнях є держава (органи державної влади на всіх рівнях), підприємства всіх форм власності, комерційні та некомерційні організації, фізичні особи. При цьому мотивація й мета соціального інвестування можуть значно відрізнятися залежно від суб'єкта та джерела інвестицій. Для держави цілями соціальних інвестицій можуть бути підвищення національного доходу й рівня життя населення, розширення можливостей людського розвитку; для комерційних структур – збереження й розширення позицій на ринку, а також прибуток; для іноземних інвесторів і фізичних осіб – прибуток; для некомерційних організацій – задоволення конкретних нагальних потреб громади чи окремих категорій людей, підвищення рівня та якості життя населення за допомогою задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб.

Ефективність соціально відповідального інвестування передусім пов'язана з досягненням його основної мети – реалізацією можливості поєднання отримання фінансового прибутку й етичних цінностей інвестора. Соціальне інвестування передбачає такі види ефекту для компанії: фінансова ефективність (страхування ризиків, маркетинг і продаж, скорочення операційних витрат та ін.); нефінансова ефективність (імідж і репутація підприємства, лояльність клієнтів і персоналу); ефективність впливу на ситуацію на території присутності.

Для ефективного функціонування соціальної сфери, підвищення рівня життя населення потрібні значні кошти, тому виникає необхідність у залученні ресурсів, що спрямовуються на реалізацію соціальних програм і проектів – соціальних інвестицій.

Переваги від упровадження соціальних інвестицій корпорацій включають: удосконалення виробничих процесів (зростання продуктивності та рівня доходів, економія ресурсів за умови використання екологічно безпечного обладнання); формування позитивного іміджу та репутації

компанії; стабільність людських ресурсів та підвищення їхньої кваліфікації; залучення фінансових ресурсів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій» під соціально-орієнтовані програми.

УДК 658.152-025.12

Міцкевич Н. В.,

*канд. екон. наук, доцент
кафедри економіки підприємства,*

Міцкевич Д. І.,

*студент 515 групи,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Нинішня правова система України складається з понад 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

– інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками й товариствами, а також громадськими й релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

– державного інвестування, здійснюваного органами влади й управління України, місцевих рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позичкових коштів;

– іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

– спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземних держав.

Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є:

– новоутворювані та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства;

– цінні папери (акції, облигації та ін.);

– цільові грошові внески;

– науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права та права на інтелектуальну власність.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення й використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, еко-

логічних, архітектурних та інших норм, установлених законодавством України, а також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом. Об'єктами інвестиційної діяльності не можуть бути об'єкти житлового будівництва, фінансування спорудження яких здійснюється з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управлінні. Інвестування та фінансування будівництва таких об'єктів може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій із нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, які створені та діють відповідно до законодавства, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є :

- інвестори (замовники);
- виконавці робіт (підрядники);
- користувачі об'єктів інвестиційної діяльності;
- постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проектної продукції;
- юридичні особи (банківські, страхові та посередницькі організації, інвестиційні фонди та компанії та ін.);
- громадяни України;
- іноземні юридичні та фізичні особи, держави та міжнародні організації.

Суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані:

- дотримуватись державних норм і стандартів, порядок установлення яких визначається законодавством України;
- виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що висуваються в межах їхньої компетенції;
- подавати в установленому порядку бухгалтерську та статистичну звітність;
- не допускати недобросовісної конкуренції й виконувати вимоги законодавства про захист економічної конкуренції;
- сплачувати податки, збори (обов'язкові платежі) у розмірах та в порядку, визначених законами України.

Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійних лих, грошові нагромадження й заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність суб'єктів України за її межами регулюється законодавством іноземної держави, на території якої ця діяльність здійснюється, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України. За рішенням інвестора права володіння, користування й розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення можуть бути передані іншим громадянам та юридичним особам у порядку, установленому законом. Взаємовідносини за такої передачі прав регулюються ними самостійно на основі договорів. Інвестор має право володіти, користуватися й розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України.

Для державних підприємств, які виступають інвесторами за межами України та яким відкрито іпотечний кредит, установлюється гарантія по цих інвестиціях з боку держави. Інвестор має право на придбання необхідного йому майна в громадян і юридичних осіб безпосередньо або через посередників за цінами й на умовах, що визначаються за домовленістю сторін, якщо це не суперечить законодавству України, без обмеження за обсягом і номенклатурою.

Інвестор у випадках і порядку, установлених законодавством України, зобов'язаний:

- подати фінансовим органам декларацію про обсяги й джерела здійснених ним інвестицій;
- одержати необхідний дозвіл або узгодження відповідних державних органів та спеціальних служб на капітальне будівництво;
- одержати позитивний комплексний висновок державної експертизи щодо дотримання в інвестиційних програмах та проектах будівництва чинних нормативів із питань санітарного й епідемічного благополуччя населення, екології, охорони праці, енергозбереження, пожежної безпеки, міцності, надійності та необхідної довговічності будинків і споруд, а також архітектурних вимог.

Для проведення господарської діяльності, яка підлягає ліцензуванню, учасники інвестиційної діяльності повинні одержати відповідну ліцензію, що видається в порядку, установленому законодавством. Основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір (угода). Укладання договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших

умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності. Втручання державних органів та посадових осіб у реалізацію договірних відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності зверх своєї компетенції не допускається.

З метою подальшого розвитку технологічних процесів, економічного, соціального зростання необхідне виконання важливого завдання – створення сприятливого інвестиційного клімату, що надасть можливість підвищити продуктивність праці, якість продукції, потужне зростання конкурентоспроможності підприємства.

УДК 334.758

Яненко І. Г.,
д-р екон. наук, професор б. в. з.
кафедри економіки підприємства,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ В УКРАЇНІ

Злиття й поглинання як один із напрямів бізнесу та його капіталізації не втрачають своєї актуальності у сфері бізнесу. І якщо 10–20 років тому угоди M&A були інструментом експансії компанії, одним із найбільш бажаних видів інвестування в найбільш економічно розвинених країнах (США, Великобританія, Франція, Німеччина і т. д.), то зараз і країни, що розвиваються, почали поступово втягуватися в цей бізнес-обіг злиттів і поглинань. Цьому, у першу чергу, сприяв процес світової глобалізації та розширення сфери діяльності міжнародних компаній, які за останні 20 років активно почали входити на ринки інших країн і завойовувати конкурентні позиції як на місцевих, так і на світових ринках.

За даними дослідницької компанії Dealogic, обсяг угод злиття та поглинання (M & A) у світі оновив у 2015 році свій максимум, якого було досягнуто 2007 р., і склав \$ 5 трлн. Попередній рекорд було встановлено 2007 р. на рівні \$ 4,6 трлн.

Сучасний етап світового ринку M & A має низку певних нових характерних рис:

- 1) злиття в основному відбуваються в сильно монополізованих галузях і в значно більших обсягах;
- 2) компаніями-ініціаторами M & A стали приватні, колективні, суверенні фонди або великі корпорації країн-постачальників сировини

на світовий ринок і власники дешевої робочої сили (компанії з країн Близького Сходу, Росії, Індії та Китаю);

3) у ході світової фінансової кризи з'являється велика кількість об'єктів для злиттів і поглинань у вигляді компаній, ринкова вартість яких різко знизилася, тобто багато компаній набувають справедливої (незавищеної) ціни.

4) дедалі частіше формуються альянси для здійснення міжнародних угод M&A.

В Україні процеси M & A відповідають світовим тенденціям. Так, обсяг угод за участю України в ролі продавця, покупця або країни походження активів після трирічного падіння у 2013 р. продемонстрував зростання більше ніж удвічі – до \$ 4,2 млрд.

Невизначеність економічної та політичної ситуації в Україні, падіння курсу гривні щодо основних валют, жорсткість умов і зниження доступності запозичень – неповний перелік причин, які підштовхували зарубіжні компанії у 2014 р. розпродавати активи в Україні. Частина угод намічалася ще в 2013 р., але політичні та економічні фактори, не будучи прямою їх причиною, суттєво прискорили їх завершення.

Одним із найактивніших фігурантів M & A-угод виступав російський бізнес. На вихід з України компанії з російським капіталом підштовхувало посилення конфлікту між двома країнами, несприятлива кон'юнктура в Україні разом зі зниженням купівельної спроможності населення, кризові явища на материнському ринку. Деякі сектори змогли зберегти інвестиційну привабливість – у бізнес, який не має жорсткої територіальної прив'язки, інвестиції тривали. У першу чергу, це стосується проєктів електронної комерції. Зберігали свою привабливість і деякі активи у фінансовому секторі.

Та незначна частина українських компаній, які мали у своєму розпорядженні ресурс для інвестування, в основному воліла знаходити йому застосування за межами України. Наприклад, у 2014 р. Альфа-Банк (Україна) став власником Банку Кіпру. За 202,5 млн євро покупець отримав 99,8 % акцій Банку Кіпру, його фондування від материнського банку та портфель кредитів Bank of Surgus українським позичальникам на \$ 500 млн. Група «Метінвест» завершила операцію з купівлі 49 % компанії Black Iron Ltd. (Кіпр) – «дочки» Black Iron (Канада). Останній транш – \$ 5 млн із \$ 20 млн, усього сплачених за пакет було перераховано влітку 2014 р.

Навесні 2014 р. дніпропетровська компанія «Омега» – оператор роздрібної мережі Varus – купила мережу «Перекресток» російській компанії X5 Retail Group. «Перекресток» був останньою російською продовольчою мережею в Україні.

Тренди, що визначали продажі в Україні – оптимізація структури та позбавлення від збиткових/непрофільних напрямів, концентрація, а також погіршення відносин із Росією, яке змусило відмовитися від розвитку бізнесу в цій країні. Потенційний інтерес у 2016 р. надалі становитимуть кілька секторів. У першу чергу, це сільське господарство, ІТ та енергетика. Перелік найбільших операцій в Україні за минулий рік підтверджує їхню популярність серед інвесторів. Однак у частині сільського господарства акценти можуть зміститися через податкові новації, які суттєво урізали застосування пільгового спецрежиму в українському АПК.

Отже, Україна зробила дуже скромний внесок у загальносвітовий показник обсягу злиттів і поглинань, що склав на українському ринку майже \$ 1 млрд, а самі угоди належали до розряду технічних.

Тренди, що визначали продажі в Україні – оптимізація структури й позбавлення від збиткових/непрофільних напрямів, концентрація, а також погіршення відносин із Росією, яке змусило відмовитися від розвитку бізнесу в цій країні. Потенційний інтерес у 2016 р. надалі становитимуть кілька секторів. У першу чергу, це сільське господарство, ІТ та енергетика.

УДК 330.837;330.341

Горлачук В. В.,

*д-р екон. наук, професор кафедри
управління земельними ресурсами,*

Белінська С. М.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розвиток аграрного сектору економіки України майже два десятиліття детермінований трансформаційними процесами, які проходять складно й суперечливо. Формування аграрних відносин ринкового типу супроводжується падінням обсягів валової продукції сільського господарства, нераціональним використанням земельних ресурсів, зниженням родючості ґрунтів, декваліфікацією значної частини трудових ресурсів.

Однією з головних причин цих несприятливих тенденцій у вітчизняному аграрному секторі є несформоване ринкове інституційне середовище, значення якого, зокрема таких його складників, як права

власності та ступінь їхньої захищеності, система цінностей і традицій, рівень розвитку людського капіталу, безперервно зростає. Визначальну роль у процесі формування інституційного середовища виконує інститут держави. Ідеться передусім про проведення ефективної аграрної політики, покликаної нейтралізувати негативні явища й наслідки, зумовлені особливостями ринкових відносин в умовах системної трансформації. Усе це помітно актуалізує дослідження інституційного середовища, яке забезпечує встановлення та підтримання певного порядку в організації ринкових процесів.

Становлення інституційної структури аграрної економіки України актуалізує проблему використання інституційного механізму, що забезпечує не тільки закріплення норм і правил життєдіяльності суб'єктів аграрного господарювання, а й своєчасну та ефективну їх зміну в процесі трансформації економіки. Інституційний механізм розвитку аграрної економіки – це відкрита, багаторівнева, динамічна соціальна система, яка складається з базових та похідних інститутів, забезпечує їх взаємозв'язок та взаємодію і як єдине ціле є основою для організації ринкових процесів та забезпечення прозорих і стабільних умов існування та розвитку аграрної економіки.

Інституційний механізм функціонує на трьох рівнях: місцевому, регіональному та національному; а також складається з формальних та неформальних інститутів аграрного розвитку. Горизонтальна та вертикальна взаємодія всіх складників інституційного механізму забезпечується за допомогою інформації, яка спричиняє його функціонування та розвиток.

З огляду на складність інституційного механізму розвитку аграрної економіки та особливості його формування в процесі аграрних реформ, доцільно визначити структуру його інституційних утворень, що містить такі інститути: нормативно-обмежувальні, регулятивні та виробничі. Перші охоплюють правове забезпечення функціонування аграрної економіки. Регулятивні інститути можна класифікувати за сферами функціонування: сферою регулювання аграрного ринку; соціальною сферою; фінансовою сферою; інформаційно-консультаційною сферою. До виробничих інститутів відносимо: сільгосптоваровиробників; підприємства, що постачають сільському господарству засоби виробництва, а також ті, що зайняті матеріально-технічним і сервісним обслуговуванням сільського господарства; підприємства, що забезпечують доведення сільськогосподарської продукції до споживача, у тому числі її заготівлю, перероблення, зберігання, транспортування, реалізацію; виробничу інфраструктуру.

Ефективне функціонування інститутів аграрного розвитку вимагає детального аналізу формування інституту власності в аграрній економіці. Проте лише наявність тих чи інших інститутів не забезпечує їх ефективне функціонування. Створення інституту повинно передбачати

наявність вмонтованого в нього механізму захисту від нецільового використання.

Основною причиною неефективного функціонування інституційного механізму розвитку аграрної економіки є так зване «зрощення» політичних та економічних інститутів, що спричинило виникнення трансформаційної ренти, значний спад сільськогосподарського виробництва та, відповідно, кризовий стан аграрної економіки.

Необхідність державного регулювання аграрного сектору економіки визначається особливостями сільського господарства як галузі та інституційними проблемами, які накопичились протягом років аграрної реформи та спричинили значні структурні диспропорції.

Розвиток аграрної економіки України потребує вдосконалення системи аграрного оподаткування. Це передусім стосується необхідності в диференційованому земельному податку, який повинен враховувати не лише нормативно-грошову оцінку землі, а й результати господарювання на ній. Саме з формування на місцевому рівні податкової бази дасть змогу суттєво поповнити місцеві бюджети, що сприятиме розвитку сільської інфраструктури.

Для формування сприятливого інституційного середовища аграрної економіки України важливим є забезпечення ефективного функціонування механізму кредитування аграрних підприємств, що передбачає забезпечення таких умов: формування системи страхування ризиків банків, які кредитують сільське господарство; фінансова підтримка системи пільгового кредитування шляхом збільшення бюджетних асигнувань на її розвиток; розвиток системи іпотечного кредитування, що стане можливим після запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення; врахування особливостей сільського господарства під час визначення механізму сплати кредитів.

Існує тісна залежність між динамікою інвестицій, спрямованих в економіку, і низкою макроекономічних та інституційних чинників. Найбільш важливими серед останніх є ефективність діяльності органів державного управління, політична стабільність та рівень антикорупційного контролю.

Успішним функціонуванням інституційного середовища аграрної економіки України є виконання державою низки завдань:

- створення ефективного механізму координації роботи щодо забезпечення соціальних стандартів життя на селі, зокрема через створення на центральному та регіональному рівнях наукових центрів із прогнозування соціально-економічного розвитку села;

- удосконалення системи управління розвитком сільських територій, що передбачає розмежування функцій органів центральної та місцевої влади щодо реалізації соціальної політики на селі;

- розв'язання проблеми забезпечення сільських територій об'єктами соціальної інфраструктури;
- надання повноважень органам місцевої влади самостійно визначати пріоритети розвитку відповідних сільських територій з урахуванням місцевої специфіки;
- покращення транспортного сполучення із селом через будівництво автомобільних доріг та розширення автобусної мережі;
- створення умов для заохочення молоді до роботи та проживання на селі;
- реалізація заходів щодо активізації підприємницької діяльності на селі та підвищення рівня зайнятості сільських жителів.

Ефективне формування інституційного середовища аграрної економіки України вимагає посилення ролі держави в стимулюванні інвестиційних процесів в аграрному секторі та вдосконалення інституційного середовища. Зниження рівня корупції, політична стабільність та підвищення якості роботи органів державного управління сприятимуть формуванню інвестиційно привабливого середовища в аграрній економіці України.

Отже, уряд держави повинен нести відповідальність за стан справ в аграрній економіці України, оскільки він розробляє та реалізовує економічну політику в країні.

УДК 911.3

Анісенко О. В.,
*старший викладач кафедри
управління земельними ресурсами,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ

Кризові явища в аграрному землекористуванні є результатом антропогенно-технічного впливу, зумовленого інтенсифікацією та індустріалізацією матеріального виробництва, широкого залучення до господарського використання малопродатних для цього земель. Так, за розрахунками, площа деградованих і малопродуктивних земель в Україні перевищує 6,5 млн га, або 20 % площі ріллі, а прямі щорічні втрати досягають у середньому 66,5 грн на гектар, або в цілому по Україні близько 400 млн грн. Можливість подолання кризи обмежується сукупністю факторів потенційної загрози: невиважена земельна політика,

неефективне управління земельними ресурсами, недостатнє правове забезпечення, недієвість системи державного контролю за використанням земельних ресурсів та ін. Така система кризових факторів зумовлює подальше погіршення ситуації в землекористуванні, підриває природну основу збереження екосистеми «Земля», здорового фізичного й духовного розвитку людини.

До складу вагомих напрямів щодо вирішення цієї проблеми належить розвиток ризикології в землекористуванні.

Необхідно відзначити, що зміст ризику часто пов'язують зі словами: «діяльність», «можливість небезпеки», «можлива невдача», «загроза», «невизначеність», «спосіб дій» тощо.

З урахуванням актуальності розвитку екологічнобезпечного землекористування та враховуючи значущість теоретичних засад вивчення ризику в процесах використання землі, нами було проведено власне дослідження і сформовано визначення ризику. Ризик – це передбачені або непередбачені дії, які виконуються в ситуації невизначеності з надією досягти цінного результату, але з можливими подіями з катастрофічними наслідками та втратами. При цьому цінність результату має багатогранне значення та залежить від прагматичної, національно-специфічної компетентності людини, яка ризикує, щодо еталону «добро і зло», її ставлення до земельного, морального кодексів, загальноприйнятих суджень тощо.

Ризик безпосередньо пов'язаний з управлінням і знаходяться в прямій залежності від ефективності прийнятих рішень. При цьому жоден земельний менеджер, землекористувач або землевласник у процесі своєї діяльності не в змозі повністю усунути ризик: наприклад, практична ситуація має постійні відхилення параметрів від запланованих. Звідси вони майже завжди повинні йти на ризик. Водночас відзначимо, що полем їхньої діяльності є землекористування, яке без перебільшення можна вважати сферою підвищеного ризику, яка була сформована протягом багатьох століть і нині набула свого критичного значення, адже в системі землекористування одночасно потребує вирішення безліч проблем: економічних, соціальних, екологічних, управлінських, етичних та ін. Відчутний внесок у їх вирішення зробить розвиток ризикології в землекористуванні, особливість якої полягає в розробці фундаментальної наукової бази, спрямованої на аналіз, діагностику, прогноз, програмування та планування ризику в процесі використання земельних ресурсів та розробка нових знань антикризової діяльності, які можуть бути використані в управлінській діяльності. Ця наука дозволить сформулювати наукові основи управління ризиком у землекористуванні, культуру ризику. Останнє забезпечить формування сукупності норм, цінностей та дій для землевласників та землекористувачів у

ситуації невпевненості (невизначеності) стосовно того, яких саме результатів очікувати в процесі використання землі.

Відзначимо, що управління ризиком у землекористуванні – це діяльність, яка спрямована на розробку системи методів і прийомів, призначених для попередження та профілактики ризиків у землекористуванні з метою мінімізації негативних наслідків від ризикованої діяльності та отримання додаткових доходів і забезпечення умов раціонального використання земель. Основна мета управління ризиком у процесі використання землі – забезпечити максимальну ефективність керування ризиком під час вирішення проблем раціонального використання й охорони земель. Отже, складно не погодитися, що актуальність управління ризиками є об'єктивною реальністю господарювання на землі.

Сучасна ситуація в системі землекористування характеризується як критична, адже нинішні способи й методи використання землі, як правило, високоресурсоємні, марнотратні, антиекологічні, нерациональні та неефективні – із позиції як економіки, так і екології. Аналіз свідчить, що відносно благополучні в екологічному аспекті території швидко зменшуються, оскільки застарілі екологічні проблеми не вирішуються належно, до того ж виникають нові, ще складніші, пов'язані із серйозними соціально-економічними суперечностями. Отже, перед країною нині стоїть надзвичайно важливе завдання – поступова реалізація концепції переходу на модель сталого еколого-безпечного землекористування. Одним із важливих напрямів вирішення цієї проблеми є розвиток ризикології. Ця наука спрямована на розробку багатокритеріального підходу до оцінки ризику в процесі використання землі, спираючись на підходи й методи, сформовані землевпорядною наукою з метою підготовки пропозицій для прийняття рішення зі здійснення апріорних дій і апостеріорних рішень з охорони й раціонального використання земельних ресурсів.

УДК 332.2:631

Дзюбак К. М.,
*аспірант, викладач кафедри
управління земельними ресурсами,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО ЗЕМЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

У сільськогосподарському землекористуванні України спостерігається невизначеність та жорстока боротьба за перерозподіл права власності

на землю, що заважає їхньому розвитку. Це пояснюється низьким рівнем доходності українських чорноземів, порівняно з доходністю земель країн Євросоюзу, економіка яких пов'язана з ґрунтами значно гіршої якості. Погіршення якості українських сільськогосподарських угідь може призвести до серйозних соціально-економічних наслідків, таких як бідність, ризик для здоров'я людини, посилення незахищеності, соціальна напруженість тощо. У цьому зв'язку в найбільш загальному вигляді вирішити вищенаведену проблему можна за допомогою ефективного менеджменту, який являє собою комплексну різнобічну діяльність, спрямовану на реалізацію економіко-екологічних процесів і програм, та включає набір інструментів для прийняття адекватних управлінських рішень. Менеджмент набуває особливого значення, оскільки мова йде про найважливіший соціально-економічний інститут, який дедалі більше, акумулюючи людський та інтелектуальний капітал, забезпечує розв'язання сутнісних проблем як людини, так і суспільства в цілому.

Попри існування в економічній науці великої кількості джерел на зазначену тему, у сучасній українській дійсності сформувалась нагальна потреба власне у дослідженнях розвитку антикризового земельного менеджменту, який би включав інституціональні аспекти прийняття управлінських рішень і поєднував теорію та практику прийняття рішень в обґрунтуванні стратегії й тактики використання землі, удосконалення відносин власності, процесів розвитку малого й середнього бізнесу на землі, заохочення вітчизняних і зарубіжних інвесторів до довгострокового фінансування та кредитування інвестиційних проєктів, страхування інвестицій, вкладених у розвиток сільськогосподарського землекористування, пошук альтернативних варіантів екологічно безпечного землекористування. Завдяки впровадженню антикризового земельного менеджменту на інституціональній основі досягається умова стабілізації системи управління земельними ресурсами та зростає можливість підвищення соціальної, еколого-економічної ефективності використання землі.

Інституціоналізація та система земельних, у т. ч. виробничих, відносин тісно пов'язані між собою, зокрема через збагачення та конкретизацію уявлень земельних менеджерів про суспільну будову, ієрархічну складову вирішення певних соціально-економічних проблем, зокрема екологобезпечного землекористування, державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу на землі, підвищення родючості ґрунту, зростання вартості земельного капіталу та ін.

Завдяки інституціоналізації стає можливим розкриття сутності та багатогранності зв'язків та залежностей, що призводить до

переосмислення та відкриває можливості виявити механізми реалізації системи земельних відносин, функціонування та розвитку сільсько-господарського виробництва. Сукупність інститутів утворює інституціональну структуру аграрного сектору економіки, який у певному ступені залежить від земельних відносин. Тому здійснення ринкових перетворень вимагає зосередження не тільки на соціально-економічних, але й на інституціональних перетвореннях. Малорозвиненість менеджменту у сфері земельних відносин породжує безліч проблем, пов'язаних із нерозумінням сутності цього управлінського процесу безпосередньо суб'єктами господарювання на землі, применшується його важливість та значення в питаннях визначення принципів раціонального землекористування, що призвело до шаблонного перебігу бюрократичних процедур щодо організації використання й охорони земель.

Інструментами, які невід'ємно пов'язані з антикризовим земельним менеджментом, є землевпорядні органи та проектні організації, на які покладено функції організації проведення землеустрою, виходячи з інтересів економічної політики держави, спрямованої на регулювання земельних відносин між суб'єктами економіки, де землевпорядник розглядається лікарем землі, диригентом раціонального використання землі. Також на інституціональний механізм процесу формування та прийняття управлінських рішень впливає встановлення нових правил гри, зумовлених ухваленням законодавчих документів та зміною галузевих нормативів, тобто трансформацією економічних процесів у результаті діяльності формальних інститутів.

З огляду на зазначене, під час прийняття рішень антикризовий земельний менеджер повинен розглядати управління системою земельних ресурсів через механізм, що забезпечує прийняття рішень у процесі виробництва, розподілу, обміну товарів та споживання. При цьому такий механізм треба розуміти як сукупність інституціонально-правових норм і правил розподілу прав власності серед членів суспільства у сфері прийняття рішень, що визначає, хто, де, коли та для кого повинен приймати економічні рішення. Зазначене вище дозволяє зробити висновок про актуальність інституціоналізації земельного менеджменту та системи його цінностей, орієнтованих на досягнення стратегічного економічного курсу розвитку землекористування.

Снальєв М. М.,
*викладач кафедри управління земельними ресурсами,
 Чорноморський державний університет
 імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ ОПЛАТИ БЛАГ ІЗ FREE RIDE ЕФЕКТОМ

До благ з Free ride ефектом (*FR* благ) можна віднести доволі значний перелік товарів, послуг та суспільних благ: проїзд у громадському транспорті, сплата податків, економічні злочини або злочини проти власності тощо.

Розглянемо проблему сплати / ухиляння від сплати для споживача *FR* блага як гру виду:

$$U^-(T) \geq U^-(B)w^-(p), \quad (1)$$

де $U^-(T) = -\lambda(-T)^\beta$, $w^-(p) = \frac{p^\delta}{(p^\delta + (1-p)^\delta)^{1/\delta}}$, T – вартість користування *FR* благом (ціна або тариф), p – імовірність перевірки (виявлення факту ухиляння від оплати), B – сума штрафу у разі виявлення ухиляння від оплати за користування *FR* благом, $U(\cdot)$ – функція корисності, $w(\cdot)$ – функція зваження ймовірності (суб'єктивної оцінки ймовірності). Причому споживач не має економічного мотиву ухилятися від оплати за умови $U^-(T) \geq U^-(B)w^-(p)$ та має такий мотив за умови $U^-(T) < U^-(B)w^-(p)$.

В оцінках Д. Канемана та А. Тверські параметри для функції корисності мають значення: $\beta = 0,88$, $\delta = 0,69$ та $\lambda = 2,25$.

Під час конструювання системи перевірки оплати *FR* блага необхідно підібрати такі параметри B та p , щоб підтримувати співвідношення $U^-(T) \geq U^-(B)w^-(p)$.

Прикладом функції ймовірності перевірки для споживача може бути залежність виду:

$$p = \begin{cases} \frac{IN}{K} \\ 1, N \geq K \end{cases}, \quad (2)$$

де I – інтенсивність споживання блага. Фізичний зміст поняття інтенсивності використання блага може трактуватися як функція від тривалості його використання. Наприклад якщо t^* – тривалість руху маршруту громадського транспорту, а t_i – тривалість руху цим маршрутом i -го споживача, то інтенсивність використання такого *FR* блага для цього споживача становить: $I_i = \frac{t_i}{t^*}$. У такому випадку

інтенсивність може бути представлена як певна функція розподілу випадкової змінної: $I = F(I)$.

Величина прибутку компанії в разі запровадження системи тотального контролю (Total Check Strategy, TCS) за умови $N = K$ становитиме (припускаємо, що витрати на виробництво представлені лінійною функцією від кількості виготовленої продукції, у такому випадку T – це нетто тариф (чистий прибуток підприємства від реалізації додаткової одиниці продукції)) $E_{TCS} = \Pi T - sK$, де Π – чисельність споживачів.

Для стратегії вибіркового контролю (Selective Check Strategy, SCS) за умови $N < K$ прибуток компанії матиме вигляд: $E_{SCS} = (1 - F(I^*))\Pi T - sK$, де I^* – оптимальний рівень контролю інтенсивності споживання блага.

Іншими словами, $F(I^*)$ – залишковий (оптимальний) рівень не виплат споживачами вартості спожитого блага для компанії. Для стратегії вибіркового контролю $I^* = \frac{Kp^*}{N}$, де p^* повинно задовольняти вимогам $k \geq \beta \sqrt{\frac{1}{w^-(p^*)}}$ (за умови $w^-(p^*) \neq 0$).

У такому випадку можна побудувати оптимізаційну задачу з параметрами:

$$\begin{cases} E_{TCS} - E_{SCS} \rightarrow \max \\ k \geq \beta \sqrt{\frac{1}{w^-(p^*)}} \end{cases}$$

Якщо за результатами оптимізації $E_{SCS} - E_{TCS} > 0$, то варто обрати стратегію SCS, якщо $E_{SCS} - E_{TCS} < 0$, то стратегію TCS, у випадку $E_{SCS} - E_{TCS} = 0$ обидві стратегії мають однакову цінність.

Представимо різницю $E_{SCS} - E_{TCS}$ у вигляді: $-F\left(\frac{Kp^*}{N}\right)\Pi T + s(K - N)$. Додаткові обмеження у вигляді: $0 < p^* < 1$ та $0 < N < K$ дозволяють побудувати оптимізаційну задачу у вигляді:

$$\begin{cases} -F\left(\frac{Kp^*}{N}\right)\Pi T + s(K - N) \rightarrow \max \\ k \geq \beta \sqrt{\frac{1}{w^-(p^*)}} \\ 0 < p^* < 1 \\ 0 < N < K \end{cases}$$

Розглянемо приклад такої оптимізаційної задачі для системи муніципального електротранспорту. Припустімо, що розподіл інтенсивності використання FR блага здійснюється за нормальним законом

розподілу з параметрами ($\mu = I_{\text{сер}} = 0,5$ та $\sigma = 0,1$), з вартістю перевірки $s = 5$, $K = 300$, $\Pi = 60000$, $T = 1,5$, $k = 20$ (у такому випадку K – кількість рейсів на день, Π – пасажиропотік/день, T – вартість квитка, k – штраф за безквитковий проїзд (виражений у вартості квитків)). У такому випадку більш вигідною для компанії є використання *SCS* стратегії (це дозволить отримати додатковий прибуток у сумі 1238,13) із кількістю перевірок $N = 45$ (округлено до цілого) та з невіплатами вартості проїзду 25 пасажирами (округлено до цілого).

УДК 631.95:332.3

Лазарсва О. В.,
*канд. екон. наук, доцент кафедри
управління земельними ресурсами,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРСАЙТ ЯК СУЧАСНИЙ НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ

На сучасному етапі розвитку земельних відносин очевидним стало, що ключовим питанням у забезпеченні сталого розвитку аграрного сектору економіки є не стільки кількість земельних ресурсів, у першу чергу сільськогосподарських угідь, їх розподіл і перерозподіл між суб'єктами господарювання на землі, скільки створення сприятливого середовища для підвищення ефективності їх використання як головного засобу сільськогосподарського виробництва і сталого відтворення ґрунту, і на цій основі забезпечення швидкого зростання продуктивних сил, як умови, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарського землекористування, поліпшенню стандартів якості життя громадян України та її регіонів. Треба відзначити, що такі інструменти стратегії розвитку сільськогосподарського землекористування, як прогнози, планування, науково обґрунтована концепція, які б спирались на відповідні закони й підзаконні акти, поки що не використовуються. Крім того, міжгосподарський і внутрішньогосподарський землеустрій, який являє собою найбільш ефективний інструмент модернізації землекористувань, приведення у відповідність використання землі та організації сільськогосподарського виробництва, стабілізації земельних відносин, теж не використовується на повну силу. Одним із найбільш

ефективних інструментів, які може бути використано для планування соціально-економічного розвитку сільськогосподарського землекористування, є форсайт (від англ. foresight – «погляд у майбутнє»). Варто відзначити, що у вітчизняній економіці ця економічна категорія поки що знаходиться на стадії свого становлення, хоча нині вже є перші спроби розкриття його змісту.

У вітчизняній системі управління землекористуванням про форсайт як методологію стратегічного планування використання земельних ресурсів, його роль у соціально-економічному розвитку земельних відносин та раціональному використанні землі відсутні наукові дослідження, концепція його застосування та організаційна система управління в цій сфері. Форсайт передбачає врахування широкого спектру альтернатив майбутнього розвитку, залучення широкого кола різнопрофільних, але зацікавлених груп учасників, міждисциплінарного підходу з метою охоплення всіх факторів, що можуть вплинути на майбутні процеси розвитку землекористування. Треба зазначити, що стратегічне планування – це не директива, яку «добровільно-примусово» потрібно виконувати і яка обмежує можливості будь-якого внесення змін і доповнень з боку органів контролю, а, навпаки, внесення тих змін, що впливають з інтересів населення, суб'єктів господарювання на землі, знаходження консенсусу між владою, бізнесом, громадянами від місцевої громади до держави.

З метою пошуку оптимального управлінського рішення щодо стратегічного планування соціально-економічного, екологічного розвитку сільськогосподарського землекористування використовуються комбінації різних методів планування: метод Дельфі, розробка сценаріїв планування, технологічно-дорожня карта, SWOT-аналіз, аналіз взаємного впливу факторів та ін.

Вирішальна роль у зміцненні позицій сільськогосподарського землекористування в довгостроковому періоді належить його чутливості на зовнішнє середовище. Для аналізу такої чутливості традиційно використовується SWOT-аналіз, який уперше у 1963 р. було презентовано професором К. Андревісом у Гарварді на конференції з проблем розвитку бізнесу й поширено на всі сфери економіки. У SWOT-аналізі зосереджується увага на сильних і слабких сторонах, що має суб'єкт господарювання на землі, та виявленні загроз і можливостей, що можуть виникнути в зовнішньому середовищі з подальшим визначенням ланцюгових зв'язків між ними, що дозволить сфокусувати увагу дослідника на формулювання стратегії землекористування. Фактично сильні сторони й можливості являють собою активи, а слабкі сторони й загрози – пасиви об'єкта планування, які повинні бути нейтралізовані,

власне, сильними сторонами й можливостями, використовуючи їх наявний потенціал.

За оптимального поєднання наведених методів планування за умови повної мобілізації інтелектуального потенціалу вчених, різних верств населення, фінансових, науково-технічних, організаційних ресурсів, методологія Форсайт слугуватиме довгостроковим перспективам розвитку економіки країни, у тому числі сільськогосподарського землекористування, а не кон'юктурним інтересам окремих груп людей.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок про виняткову роль форсайту в системі планування використання земельних ресурсів, зростання земельного капіталу, збереження й відтворення родючості ґрунтів як важливої конкурентної переваги сільськогосподарського землекористування.

УДК 504.064.3:504.3.054

Семенчук І. М.,
*канд. екон. наук, доцент кафедри
управління земельними ресурсами,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ МОНІТОРИНГУ ДОВКІЛЛЯ

Інтенсифікація економічного розвитку зумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Запровадження в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання є об'єктивною необхідністю вирішення актуальних завдань національної безпеки держави.

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології землекористування. У міру її розповсюдження вона вдосконалюється, набуває не відомих раніше споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, у першу чергу, екологізації виробництва, оскільки нинішня екологічна ситуація в Україні характеризується як кризова, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку й відтворення природно-ресурсного потенціалу України.

Дієвим стимулом щодо розв'язання проблем природокористування, охорони навколишнього природного середовища стала започаткована в 1972 р. міжнародна програма UNEP (United Nations Environment Protection), яка включає глобальний моніторинг навколишнього середовища. Цією програмою затверджено резолюцію від 15.12.1972 № 2997, у рамках якої розроблено концепцію та програму моніторингу й оцінки стану довкілля.

У Європі діє понад 50 міжнародних угод і директив Європейського Союзу (ЄС), які стосуються питань моніторингу. Причому низку директив ЄС спрямовано на забезпечення постійнодіючого моніторингу. Хоча низка рішень і директив ЄС регламентує структуру й порядок надання моніторингової інформації та необхідний формат звітів, однак гармонізації моніторингу в країнах ЄС перешкоджає те, що наявні директиви встановлюють різні методи відбору проб, аналізу даних і підготовки звітів, містять суперечливі вимоги або нечітко формулювання вимог до моніторингу. Це не дозволяє здійснювати оперативний і достовірний обмін інформацією.

В Україні глобальний моніторинг навколишнього середовища ще не розроблено, а існують лише відомчі моніторинги навколишнього середовища. Концептуальні положення державного екологічного моніторингу викладено в постанові Верховної Ради України від 5 березня 1998 р. Постановою Кабінету Міністрів України від 30.03.1998 № 391 затверджено «Положення про державну систему моніторингу довкілля», яке визначає порядок створення та функціонування Державної служби моніторингу довкілля (ДСМД). Остання є системою установ, які збирають, аналізують, зберігають та поширюють інформацію про стан довкілля, прогнозують його зміни й надають науково обґрунтовані рекомендації для прийняття відповідних рішень. Це складова національної інформаційної інфраструктури, яка є відкритою інформаційною системою. Пріоритети її функціонування – захист життєдіяльності громадян і суспільства загалом, збереження природних екосистем, відвернення кризових процесів у довкіллі, запобігання виникненню надзвичайних екологічних ситуацій техногенного походження. Діяльність ДСМД ґрунтується на використанні наявних організаційних структур суб'єктів моніторингу й ведеться на основі єдиного методологічного, нормативного, метрологічного та організаційного забезпечення.

Основними завданнями суб'єктів ДСМД є довготермінові систематичні спостереження за станом довкілля. Вони забезпечують виявлення критичних чинників антропогенного впливу на довкілля та стан здоров'я населення, розширення знань про екологічний стан навколишнього природного середовища, поліпшення оперативності та достовірності інформаційного

обслуговування органів державного управління, місцевого самоврядування та громадськості, більш якісного обґрунтування виконання природоохоронних заходів.

Виходячи з вищезазначеного, відзначимо, що недооцінка моніторингової складової супроводу інноваційної діяльності призведе до прийняття необґрунтованих професійних дій щодо управління природокористуванням. Моніторинговий супровід інноваційної діяльності забезпечує створення інформаційної системи як засобу ефективного впровадження інновацій у різні сфери природокористування.

Отже, основним напрямом державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки є розвиток державної системи моніторингу довкілля.

Підсекція: ФІНАНСИ І КРЕДИТ, ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.423

Євчук Л. А.,
д-р екон. наук, професор
кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Питання джерел фінансування підприємств завжди є актуальним для їхніх керівників незалежно від умов зовнішнього середовища. В умовах кризи, зміни моделей поведінки багатьох суб'єктів ринку та падіння платоспроможного попиту ця проблема набирає гострої актуальності. Пошук альтернативних джерел та застосування правильного їх співвідношення є одним із визначальних факторів успішності ведення та стійкості бізнесу.

Особливості фінансування підприємств в умовах кризи полягають не в тому, що починають використовувати інші підходи, а в зміні ролі різних джерел у цьому процесі. Незалежно від умов зовнішнього середовища перелік джерел залишається незмінним. До нього входять внутрішні та зовнішні ресурси, власні та позикові.

У період кризи доступність підприємств до позикових коштів стає меншою. Банки з більшою обережністю надають кредити й підвищують плату за користування кредитними коштами. Обережність проявляється навіть у зменшенні суми кредитної лінії для суб'єктів малого бізнесу, які завжди своєчасно погашали заборгованість й у яких відбувається постійний щоденний рух коштів на поточному рахунку. Усе це створює підприємствам умови розраховувати лише на власні кошти, які надходять у вигляді виручки та прибутку. І якщо виникає необхідність залучити на підприємство більшу суму коштів, то це мають бути власні кошти. Тобто виникає необхідність збільшення обсягів продажів.

Як її забезпечити? Незважаючи на кризу й падіння платоспроможного попиту, окремі підприємці продовжують успішно працювати, нарощувати клієнтську базу, збільшувати продажі. За несприятливих умов ринку продовжують успішно працювати ті, хто покращив якість своєї роботи. Покращення якості роботи передбачає вміння задовольнити всі запити споживачів, виконати все вчасно та якісно. Підприємці підтверджують, що клієнти готові сьогодні за це платити вищу ціну. Проте не всі керівники підприємств розуміють важливість якісного обслуговування. Нам не раз доводилось спостерігати ситуацію пропозиції підприємцями

незрозумілого товару, який користується малим попитом, і відсутність потрібного споживачу. Яскравим прикладом є роздрібна торгівля, де часто має місце закупівля завищених обсягів товарів для отримання бонусів від постачальників замість фокусування на поповненні тільки тих товарів, які потрібні покупцям тут і зараз.

Практика показує, що в період кризи багато підприємств починають проводити консервативну політику та працюють над збереженням мінімального рівня прибутковості, деякі взагалі припиняють діяльність, втративши змогу фінансувати свій бізнес. Проте є й такі, що намагаються розвиватися незважаючи на економічну ситуацію. Відкриття нових суб'єктів підприємницької діяльності, розширення існуючих, яке ми можемо спостерігати просто на вулицях міст, доводить здатність підприємців пристосовуватись до складних умов.

УДК 336.76:657.423.2

Зельдіс В. В.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

СТАН БІРЖОВОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ

У таблицях 1, 2, і 3 наведено відомості про масштаби світової торгівлі деривативами в розрізі категорій та бірж.

Таблиця 1

Обсяг глобальної торгівлі ф'ючерсами та біржовими опціонами за категоріями

Категорія	2013 р., од.	2014 р., од.	% зміни	2015 р., од.	% зміни
Фондові індекси	5 381 657 190	7 338 870 063	36,4	8 342 860 438	13,7
Одиночні акції	6 390 404 778	4 931 561 737	- 22,8	4 927 935 476	- 0,1
Проценти ставки	3 330 904 991	3 293 164 521	- 1,1	3 251 257 586	- 1,3
Валюта	2 496 423 691	2 122 783 609	- 15,0	2 784 884 902	31,2
Сільське господарство	1 209 776 849	1 387 993 407	14,7	1 639 668 492	18,1
Енергія	1 315 276 356	1 160 869 956	- 11,7	1 407 235 307	21,2
Недорогоцінні метали	646 349 077	872 626 126	35,0	1 280 935 517	46,8
Дорогоцінні метали	433 546 140	371 064 966	- 14,4	321 272 201	- 13,4
Інші*	347 412 764	353 997 195	1,9	819 713 435	131,6
Усього	21 551 751 836	21 832 931 580	1,3	24 775 761 354	13,5
* Категорія «інші» містить контракти на основі товарних індексів, кредитів, добрива, житла, інфляції, пилотеріалів, пластмас і погоди.					

Із табл. 1 бачимо, що нині фінансові деривативи поширені у світі більше, ніж товарні (перші чотири рядки таблиці, упорядкованої за обсягом). Проте історично біржі деривативів формувалися саме на базі товарних бірж. Тому в США та країнах Західної Європи групи бірж деривативів (CME Group, ICE Futures U.S., ICE Futures Europe, Eurex AG, CBOE Holdings) були відокремлені від провідних груп фондових бірж (NYSE Euronext та NASDAQ OMX). Хоча структурні підрозділи останніх у США теж залучаються до торгівлі деривативами (біржі NYSE Amex і NYSE Arca; група бірж Nasdaq OMX – PHLX, Nordic, Boston, Commodities; платформа NASDAQ Options Market). В інших регіонах, де торгівля деривативами виникла пізніше (країни Азії, Латинської Америки, Східної Європи, Австралія, Росія), вона ведеться переважно на строкових секціях фондових бірж. Зокрема, у Росії основним майданчиком для біржової торгівлі деривативами є Московська біржа (нині – платформа «Строковий ринок», раніше – FORTS), в Україні – Українська біржа (UX) та фондова біржа Перспектива (PSE).

Таблиця 2

Топ 10 бірж та українські біржі деривативів за кількістю укладених контрактів

Ранг, обсяг 2015 р.	Біржа	Обсяг торгівлі, контрактів			Зміна, % річний	
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
1	CME Group	3 161 476 638	3 442 770 984	3 531 760 591	8,9	2,6
2	National Stock Exchange of India	2 127 151 585	1 880 363 732	3 031 892 784	-11,6	61,2
3	Eurex	2 190 727 275	2 097 975 470	2 272 445 891	-4,2	8,3
4	Intercontinental Exchange	2 558 489 589	2 215 559 295	1 998 810 416	-13,4	-9,8
5	Moscow Exchange	1 134 477 258	1 413 222 196	1 659 441 584	24,6	17,4
6	BM&F Bovespa	1 603 706 918	1 420 479 205	1 358 592 857	-11,4	-4,4
7	CBOE Holdings	1 187 642 669	1 325 391 523	1 173 934 104	11,6	-11,4
8	Dalian Commodity Exchange	700 500 777	769 637 041	1 116 323 375	9,9	45,0
9	Zhengzhou Commodity Exchange	525 299 023	676 343 283	1 070 335 606	28,8	58,3
10	Shanghai Futures Exchange	642 473 980	842 294 223	1 050 494 146	31,1	24,7
51+*	Ukrainian Exchange	3 370 708	1 252 025	642 941	-62,9	-48,6
54+*	Perspektiva Stock Exchange	79 500	92 458	39 935	16,3	-56,8

* Наша оцінка місць PSE та UX у рейтингу бірж деривативів, складеному за версією Асоціації ф'ючерсної торгівлі (FIA), є досить умовною. Українські біржі поки не є членами FIA. Можна припустити, що деякі інші біржі деривативів, особливо невеликі, теж не є членами FIA. Тому всі місця в рейтингу FIA після 20-го краще сприймати з поправкою «не менше, ніж».

Відомості, наведені в табл. 2, засвідчують, що біржовий ринок деривативів в Україні щойно зароджується; останніми роками спостерігається суттєвий регрес.

Таблиця 3

Фінансові деривативи, що обертаються на біржах світу

Інструмент	Відкритий інтерес				Обіг			
	грудень 2011 р.	грудень 2012 р.	верес. 2013 р.	грудень 2014 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
<i>Умовна сума, млрд дол. США</i>								
Ф'ючерси	24 071,4	25 787,9	30 154,0	27 169,3	1 524 140,6	1 159 867,4	1 415 393,1	1 450 464,3
процентні	22 626,9	24 165,1	28 327,4	25 348,4	1 359 130,6	1 026 136,8	1 244 191,2	1 266 579,0
валютні	231,7	243,9	257,5	249,3	37 627,6	31 916,2	32 615,6	28 837,2
індексні	1 212,8	1 378,9	1 569,1	1 571,6	127 382,4	101 814,4	138 586,3	155 048,1
Опціони	30 037,4	38 310,2	47 718,0	37 688,9	635 363,4	408 690,1	467 383,8	486 004,5
процентні	25 895,8	32 786,2	41 024,2	31 874,0	466 281,3	308 603,9	354 368,4	334 809,3
валютні	105,6	142,6	183,8	143,4	2 525,1	2 382,7	3 023,1	3 069,7
індексні	4 036,0	5 381,4	6 510,0	5 671,4	166 556,9	97 703,6	109 992,2	148 125,5
<i>Кількість контрактів, млн</i>								
Ф'ючерси	84,9	85,8	101,3	96,6	7 340,0	6 220,7	7 185,7	7 027,3
процентні	55,2	55,3	62,8	61,1	2 840,5	2 399,6	2 774,8	2 745,8
валютні	11,7	13,1	18,9	15,4	1 788,5	1 455,3	2 008,8	1 820,8
індексні	18,1	17,4	19,6	20,1	2 711,0	2 365,8	2 402,1	2 460,8
Опціони	125,8	123,2	149,5	127,0	6 776,0	4 546,0	3 889,9	4 105,0
процентні	53,5	50,1	58,7	50,3	665,6	555,7	565,5	565,9
валютні	3,7	3,7	6,5	8,0	293,6	274,7	403,9	248,7
індексні	68,6	69,4	84,2	68,7	5 816,8	3 715,6	2 920,5	3 290,4

Порівнюючи статистичні дані щодо глобальної біржової торгівлі деривативами, отримані з різних джерел (таблиці 1, 3), бачимо, що основними типами біржових деривативів є ф'ючерси й біржові опціони, причому переважають процентні, валютні та індексні деривативи. Загалом фінансові ф'ючерси можуть базуватися на фондових та дивідендних індексах, одиночних акціях, облігаціях, короткострокових процентних ставках (так звані STIRs), валюті, а опціони – ще й на відповідних ф'ючерсах та індексах волатильності. За умовною сумою та кількістю відкритих контрактів значно переважають процентні деривативи (виявляється активність інституційних інвесторів, насамперед, банків). Проте за обсягом біржової торгівлі останнім часом процентні деривативи (особливо опціони) поступаються індексним. Крім того, значне місце в обсягах біржової торгівлі займають опціони на одиночні акції (а в деяких регіонах світу – і ф'ючерси теж).

В Україні строковий ринок стартував на Українській біржі 27.05.2010, а 15.06.2010 відбулися перші торги ф'ючерсом на індекс акцій (індекс UX). Ринок STIRs стартував на фондовій біржі «Перспектива» 31.05.2012, коли почалися торги ф'ючерсами на індекс

UIRD, а 12.04.2013 в обіг біржі впроваджено ф'ючерси на індекс KievPrime (кореневий символ KP). Індeksi UIRD і KievPrime відстежують відповідно ставки за депозитами фізичних осіб та ті, що відповідають строкам погашення міжбанківських кредитів на строк 1 та 3 місяці. Із січня 2015 р. на обох біржах розпочато торгівлю валютними ф'ючерсами (UX – на валютні пари UAH/USD, USD/EUR та золото; FBP – на валютні пари UAH/USD, UAH/EUR, де гривня оцінюється за офіційним курсом НБУ, середньозваженим курсом міжбанку або за середнім курсом НБУ та Thomson Reuters).

Ринок біржових фінансових деривативів в Україні останніми роками потерпає від загострення економічної кризи. До її проявів у контексті обраної теми треба віднести кризу довіри до банківської системи та її надійності, суттєву девальвацію, відтік капіталу, стагнацію, деіндустріалізацію. Дотримання законів і етичних стандартів поки не стало нормою для професійного співтовариства. Спостерігаються низька активність учасників торгівлі, украй обмежена кількість ліквідних деривативів, високі маржеві вимоги, нерозвиненість опціонного ринку, високі розрахункові ризики.

УДК 658.14.011.1

Консва Т. А.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах обмеженості та високої вартості позичкового капіталу система фінансового забезпечення діяльності суб'єкта господарювання має орієнтуватися на внутрішні ресурси та резерви.

На перших стадіях життєвого циклу підприємства основним джерелом заснування та розвитку є зареєстрований капітал – сума грошових, матеріальних внесків власників, зафіксована в установчих документах. Розмір зареєстрованого капіталу підприємств вітчизняним законодавством не регулюється. Виняток – акціонерне товариство, сума внесків власників якого на момент реєстрації має складати 1 250 мінімальних заробітних плат (з 01.05.2016 – 1812,5 тис. грн).

У випадку організації суб'єкта господарювання у формі акціонерного товариства є можливість отримати додатковий капітал унаслідок

перевищення ціни продажу акцій над її номіналом. Так званий емісійний дохід (ажіо) не підлягає оподаткуванню, не враховується під час визначення суми дивідендів, тому повністю контролюється та використовується підприємством на свій розсуд.

З метою покриття збитків, погашення заборгованостей, у тому числі внаслідок форс-мажорних обставин, суб'єкт підприємництва має формувати резервний капітал від 15 до 25 % від його зареєстрованого капіталу залежно від організаційно-правової форми бізнесу.

Показником фінансової результативності функціонування підприємства є прибуток, який після сплати оподаткування та розподілу у вигляді нерозподіленого прибутку також стає внутрішнім джерелом його фінансування.

Одним із ресурсів для ремонту, модернізації, будівництва та придбання необоротних активів є амортизаційний фонд, який акумулюється підприємством. Розрахована відповідно амортизація основних засобів включається до ціни продукції, яка оплачується покупцями, тим самим формуючи грошові надходження до амортизаційного фонду.

Джерелами, прирівняними до власних, вважаються так звані стійкі пасиви. До них можна віднести постійну величину внутрішньої кредиторської заборгованості з оплати праці, розрахунків між філіями і т. д. Класичними стійкими пасивами вважаються статті пасиву балансу: забезпечення та доходи майбутніх періодів.

Забезпечення є зобов'язаннями з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу. До довгострокових забезпечень відносять кошти корпоративного пенсійного фонду, створеного на підприємстві в рамках системи недержавного добровільного пенсійного забезпечення. Отже, роботодавці розширюють систему соціального захисту власних робітників, що посилює позитивний імідж підприємства та надає додаткової мотивації персоналу. Сплачуючи за власний рахунок внески до цього фонду, підприємство зменшує оподаткування. Формуючи такий фонд, фірма отримує в розпорядження довгостроковий капітал, який має змогу використовувати на капітальні інвестиції.

До складу поточних забезпечень відносять резерв на виплату відпусток. Завдяки складанню графіку відпусток на наступний рік підприємство заздалегідь рівномірно переносить їх на витрати, вилучає кошти з обігу та своєчасно виплачує робітникам. Унаслідок виникнення часового розриву (до року) між нарахуванням резерву та його фактичним використанням такі ресурси можуть бути спрямовані на фінансування, як правило, поточних потреб підприємства.

Згідно з вітчизняним законодавством, отримані авансові орендні платежі, передплата за періодичні й довідкові видання, виторг від продажу квитків транспортних і театральньо-видовищних підприємств, абонентська плата за користування засобами зв'язку не вважаються доходами для підприємства одразу, оскільки не відбулося переходу права власності на продукцію або не виконано послугу. Але такі доходи майбутніх періодів формують реальні грошові надходження, які є безкоштовними фінансовими ресурсами підприємства.

У рамках фінансової стабілізації суб'єкта господарювання з метою відновлення його платоспроможності мають бути мобілізовані внутрішні резерви через збільшення вхідних (зменшення вихідних) грошових потоків.

Грошові надходження від реалізації продукції переважно забезпечуються активізацією збуту продукції, упровадженням ефективної маркетингової політики. Мобілізація прихованих резервів через індексацію балансової вартості майна, інвентаризація залишків та подальший їх продаж, надання в оренду; рефінансування дебіторської заборгованості шляхом застосування послуги факторингу, обліку або дисконтування векселів, примусового стягнення через звернення до суду; дезінвестиції також приведуть до збільшення грошових надходжень.

З іншого боку, закриття збиткових структурних підрозділів, оптимізація та нормування витрат, уникнення посередництва в постачанні сировини, припинення довгострокових капіталовкладень дадуть можливість зменшити вихідні грошові потоки.

Альтернативними внутрішніми джерелами фінансування підприємства можуть стати санаційний прибуток (як результат безкоштовного анулювання акцій власників, викупу акцій за ціною нижче номіналу, списання боргів); участь власників та персоналу у фінансуванні підприємства шляхом відмови від дивідендів та винагороди за працю, купівлі акцій фірми, надання позичок або фінансової допомоги.

Поділ (виділення) як шляхи реорганізації розукрупнюють фірму на декілька незалежних підприємств з метою підвищення їхньої мобільності та фінансового оздоровлення. У свою чергу, перетворення – зміна форми власності (організаційно-правової форми) юридичної особи – спрямоване на розширення можливостей залучення капіталу або спрощення законодавчих вимог до функціонування.

**МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ
ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ**

Особливої актуальності сьогодні для України набуває лізинг як механізм активізації виробництва, інвестиційного процесу, поживлення всієї національної економіки. Завдяки йому відбувається більш повне використання суб'єктами господарювання сучасного обладнання та технологій, оновлення морально й фізично застарілих засобів виробництва. На цьому фоні виникає необхідність дослідження системних факторів, зокрема макроекономічних, що зумовлюють динаміку розвитку лізингу в Україні. Використання його результатів надасть можливість сформулювати якісне теоретичне підґрунтя для розробки ефективної політики щодо активізації лізингової діяльності в країні.

Для цього використаємо розроблені й представлені М. Габріелем у роботі «Measuring the impact of macroeconomic indicators on the leasing industry» теоретичні моделі, які дозволяють із застосуванням економетричного апарату оцінити вплив макроекономічних чинників на лізингову індустрію країни. Вони апробовані науковцем на статистичних даних країн Північної Америки та Європи. Адаптовані моделі до українських даних і умов мають такий вигляд:

$$LF_t = \beta_0 + \beta_1 RGDp_t + \beta_2 DEV_t + \beta_3 IR_t + \beta_4 UN_t + \beta_5 CGDp_t;$$

$$LV_t = \beta_0 + \beta_1 RGDp_t + \beta_2 DEV_t + \beta_3 IR_t + \beta_4 UN_t + \beta_5 CGDp_t;$$

де LF_t – частка вартості укладених (нових) угод протягом року у ВВП, %; LV_t – частка вартості угод (портфеля лізингодавців) на кінець року у ВВП, %; $RGDp_t$ – реальний ВВП, трлн грн; DEV_t – відносне відхилення (співвідношення) трендового ВВП від фактичного ВВП; IR_t – середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами, %; UN_t – рівень безробіття, у % до економічно активного населення працездатного віку; $CGDp_t$ – співвідношення кредитів, наданих комерційними банками нефінансовим корпораціям, до номінального ВВП.

Моделі є динамічними, період аналізу становить 10 років (2005–2014 рр.). Результати регресійного аналізу моделей після відсікання незначущих за t-статистикою незалежних змінних наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати регресійного аналізу

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	Нижні 95 %	Верхні 95 %
<i>LFt – частка вартості укладених угод протягом року у ВВП</i>					
β_0	2,950	0,733	4,023	1,259	4,641
IRt	-0,163	0,058	-2,818	-0,296	-0,030
<i>LVt – частка вартості угод на кінець року у ВВП</i>					
RGDPt	1,316	0,577	2,281	-0,048	2,681
UNt	-0,327	0,105	-3,111	-0,575	-0,078
CGDPt	0,099	0,026	3,817	0,038	0,160

Регресійна статистика першої моделі, де залежною змінною є частка вартості укладених угод протягом року, свідчить, що коефіцієнт детермінації становить 0,698. Високі значення t-статистики мають константа (β_0) та середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами (IRt). Знак коефіцієнта при IRt є очікуваним. У цілому технічні характеристики регресії є задовільними. Тести свідчать про загальну статистичну значущість моделі та відсутність помилки специфікації.

Такі результати показують, що зі зростанням середньозваженої ставки НБУ збільшується вартість залучених фінансових ресурсів лізинговими компаніями у свою діяльність. Лізингові платежі стають більш високими, що створює попит суб'єктів на послуги лізингодавців. Відповідно, скорочується обсяг укладених нових угод. І навпаки, зменшення середньозваженої ставки НБУ стимулює суб'єктів укласти нові лізингові угоди.

Регресійна статистика другої моделі свідчить, що коефіцієнт детермінації становить 0,982. Високі значення t-статистики мають три незалежні змінні. На динаміку частки вартості портфеля угод лізингодавців у ВВП впливають: реальний ВВП (RGDPt), рівень безробіття (UNt), співвідношення кредитів, наданих комерційними банками нефінансовим корпораціям, до номінального ВВП (CGDPt). Знаки коефіцієнтів є очікуваними. Регресія добре описує варіацію значень залежної змінної. Помилки специфікації, автокореляції залишків не виявлено.

Зростання реального ВВП свідчить про поліпшення ситуації в економіці країни, подальші перспективи розвитку галузей народного господарства, відповідно суб'єкти активніше укладають нові договори лізингу ніж закривають старі, термін закінчення яких настав. Відповідно, вартість портфеля лізингових угод збільшується. Аналогічно відбувається за умови активізації кредитування комерційними банками економіки. Зростають можливості залучення кредитів лізингодавцями у свою діяльність, за рахунок яких збільшуються пропозиції лізингових компаній. Зі зростанням рівня безробіття ситуація розгортається навпаки, скорочуються обсяги підписаних нових договорів лізингу за

умови продовження закриття старих договорів, термін закінчення яких настав.

Отже, для активізації діяльності лізингових компаній необхідні відповідні макроекономічні умови, що передбачає зменшення середньозваженої ставки НБУ за всіма інструментами, зростання національної економіки, скорочення рівня безробіття, активізацію кредитування комерційними банками. Крім цього, необхідні й відповідні інституційні умови, що визначає необхідність проведення глибоких реформ у державній політиці регулювання вітчизняного ринку лізингу, удосконалення нормативно-законодавчого забезпечення захисту правових і майнових інтересів учасників лізингової діяльності, бухгалтерського та податкового обліку даних операцій, механізмів банківського кредитування лізингодавців.

УДК 336.77.061

Філімонова О. Б.,
*канд. екон. наук, старший викладач
кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Умови практичної реалізації та розвиток банківського кредитування підприємств значною мірою визначаються його методологічними аспектами. Їх подальше дослідження та вдосконалення має позитивний вплив на забезпеченість підприємств необхідними для діяльності фінансовими ресурсами.

Метою роботи є узагальнення методологічних аспектів банківського кредитування підприємств. У більшості своїй вони формуються певними прийомами та способами, тобто методами, що використовуються в кредитній діяльності банків. При цьому значну роль відіграють способи надання кредиту, тобто методи та умови кредитування, а також форми й види кредиту. Чи не найбільш визначальними є прийоми щодо управління кредитним ризиком – як безпосередньо його мінімізація, так і оцінка, у тому числі й кредитний аналіз; методи контролю та регулювання кредитної діяльності, її суб'єктно-об'єктний склад. Усі ці методологічні аспекти банківського кредитування підприємств набувають свого безпосереднього відображення у відповідних механізмах і системах.

Досить часто в сучасній науковій літературі виникає дискусія з приводу того, чи є доцільним на сьогодні одночасно вживати такі

поняття, як кредитна система, кредитний механізм, механізм банківського кредитування. Із приводу сутності кредитної системи сучасним науковим поглядам притаманна певна одностайність: сукупність кредитних або ж кредитно-платіжних і розрахункових відносин, тобто тих, які виникають між економічними суб'єктами в процесі кредитування; а також сукупність кредитних інститутів чи фінансово-кредитних посередників – основних і безпосередніх суб'єктів. Щоправда, більшість дослідників на перше місце ставить відносини, а вже потім посередників. Однак, враховуючи результати проведеного аналізу економічних дефініцій, вважаємо більш коректним зміщувати акцент на такі ключові елементи системи, як її суб'єкти та безпосередньо інфраструктура, і розглядати кредитну систему, як сукупність фінансово-кредитних інститутів і кредитних відносин, що виникають між ними та їхніми контрагентами в процесі формування, розподілу та використання позикового капіталу.

Водночас простежується дискусійність у трактуваннях сутності та взаємозв'язку кредитного механізму та механізму банківського кредитування підприємств. Вважаємо за доцільне розглядати механізм банківського кредитування підприємств як комплекс взаємопов'язаних методів, інструментів, важелів, елементів інформаційного, нормативно-правового та методичного забезпечення, передумов та процесу їх реалізації, а також інфраструктурних складових, що має цілеспрямований вплив на забезпечення підприємств кредитними ресурсами в достатній кількості та прийнятній вартості з метою отримання прибутку чи іншого економічного ефекту. Складові зазначеного механізму забезпечують практичну реалізацію кредитних відносин підприємств із банками як їхніми кредиторами на основі принципів кредиту. Зрештою, дія механізму має сприяти розвитку кредитних відносин, активізації процесу кредитування, підвищенню його ефективності, зменшенню рівня невизначеності та ризику, зростанню ефективності використання кредитних ресурсів і рентабельності діяльності як підприємств, так і банків, у чому й полягає його мета. При цьому є певні відмінності від кредитного механізму.

Через кредитний механізм відбувається перерозподіл позикового капіталу, його накопичення та використання, що має на меті нарощування позикової вартості, збільшення капіталу, а фактично – збагачення, де ключовими суб'єктами виступають кредитні інститути. Натомість через механізм банківського кредитування підприємств відбувається наповнення фінансовими ресурсами їхньої виробничо-господарської діяльності та підвищення її ефективності. Тобто такий механізм відображає лише ті кредитні відносини, що виникають між банками та підприємствами – відносини кредитор – позичальник, що

виникають на етапі використання позикового капіталу та його нарощування. Тоді як кредитний механізм стосується і відносин щодо накопичення, формування та резервування капіталу, що виникають між різноманітними кредитними інститутами на ринку капіталу, іншими учасниками фінансового ринку, регуляторними органами, державою та міжнародними організаціями.

Безумовно, кредитний механізм є значно ширшим і за спектром охоплених кредитних відносин, і за суб'єктним складом. Він також обов'язково включає кредитне регулювання та проявляє свою дію на макро- та мікрорівні одночасно. Натомість дія механізму банківського кредитування підприємств більше проявляється на мікрорівні (хоча й під впливом макроекономічних умов та з урахуванням вимог макрофінансового регулятора) і спрямована на створення сприятливих умов функціонування та подальшого розвитку як підприємств, так і банків. Дія держави та регуляторних органів у цьому разі є опосередкованою, вираженою у створенні правового поля та розробці загальних стандартів нормативного та інформаційного забезпечення.

УДК 65.011.4

Бурлан С. А.,

*канд. екон. наук, доцент,
професор б. в. з. кафедри обліку і аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

Матушевська О. А.,

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри
бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту,
Севастопольський державний університет,
м. Севастополь, Крим*

Каткова Н. В.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри
обліку і економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, Україна*

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна стійкість кожного окремого підприємства дозволяє всій господарській системі країни зберегти свій потенціал та забезпечити

якісне піднесення й вихід країни на міжнародні ринки з новими конкурентоспроможними товарами. Проблема управління економічною стійкістю підприємств набуває особливого значення в сучасних умовах, коли суб'єкти господарювання не завжди можуть впоратись із негативним впливом зовнішнього середовища.

Різні аспекти управління економічною стійкістю розкриваються в працях таких учених, як Ареф'єва О. В., Верхоглядова Н. І., Городинська Д. М., Григорська В. М., Гросул М., Іванов В. Л., Костирко Л. А., Лизанець А. Г., Проценко Н. Б., Сергєєва О. В. Сокол О. Г., Удовіченко М. О. та ін.

Наростання економічної кризи в Україні та мінливість зовнішнього середовища зумовлює необхідність використання ризик-орієнтованого підходу до управління економічною стійкістю підприємства. Ризик-орієнтований підхід передбачає оцінку ризику негативної події, що може статися, для визначення ступеня її небезпечності як одного з факторів впливу на управлінські рішення щодо забезпечення економічної стійкості підприємства. Оцінка ризику, у свою чергу, зумовлює необхідність дій, спрямованих на його мінімізацію.

На основі узагальнення існуючих наукових підходів та власних досліджень пропонується ризик-орієнтована модель управління економічною стійкістю підприємств (рис. 1), яка передбачає відокремлення рівнів спрямованості підприємства щодо поточних та стратегічних цілей і виділення керівної та керованої систем управління.

Система управління в умовах невизначеності повинна бути спрямована на використання не тільки кількісної, а й евристичної інформації, що дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства. Порівняльний аналіз якісних та кількісних характеристик суб'єктів господарювання дозволяють оцінити реальні передумови його пристосування до зовнішнього середовища та визначити потенціал адаптаційного управління та напрями його реалізації.

Запропонована ризик-орієнтована модель управління економічною стійкістю підприємств дозволяє ідентифікувати як зовнішні, так і внутрішні ризики, сформувану комплексну стратегію управління ризик-факторами економічної стійкості та оцінити ефективність її реалізації.

У цілому, ризик-орієнтований підхід до управління економічною стійкістю повинен забезпечити подолання негативної тенденції збільшення кількості небезпечних ситуацій у господарській діяльності, що, у свою чергу, призведе до стійкого економічного розвитку підприємства в мінливих умовах бізнес-середовища.

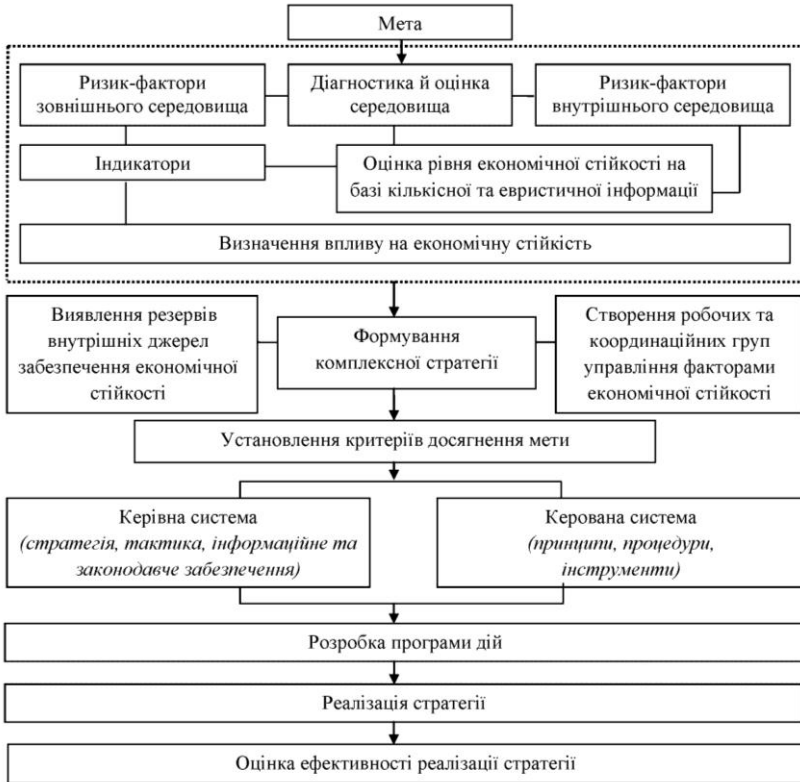


Рис. 1. Ризик-орієнтована модель управління економічною стійкістю підприємства

УДК 657.004

Бєлікова В. В.,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ХМАРНИХ ОБЧИСЛЕНЬ В ОБЛІКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

На сьогодні швидкий розвиток інформаційних технологій зумовлює потребу постійного вдосконалення й видозмінювання

підходів щодо їх застосування в економіці. Постійно з'являються нові інформаційні технології, покращується універсальне та спеціалізоване програмне забезпечення, виходять його нові релізи, зростає продуктивність і швидкодія апаратної складової персональних комп'ютерів, запроваджуються нові способи й засоби комунікації інформації тощо. Усе перераховане також безпосередньо стосується і сфери бухгалтерського обліку.

Використання універсального чи спеціалізованого програмного забезпечення для автоматизації розв'язування окремих облікових задач або всього обліку загалом уже стало нормою і сприймається фахівцями як обов'язкова умова діяльності облікового працівника. Дедалі більшої популярності набувають хмарні технології. На сьогодні їх застосовують у таких сферах, як управління фінансами, продажі, маркетинг, клієнтське обслуговування, розпізнавання графічних зображень тощо. Бухгалтери використовують такі хмарні сервіси, як клієнт-банк, електронна пошта, програми здачі електронної звітності.

В основу технологій хмарних обчислень покладено підхід, за якого величезна кількість серверів об'єднується в один потужний механізм із використанням технологій віртуалізації, а ресурси одного сервера поділяються на віртуальні машини й використовуються багатьма користувачами одночасно. Отже, усі потрібні програми та бази даних зберігаються на віддалених серверах, а користувач працює з ними в режимі «тонкого» клієнта.

За даними провідних аналітичних компаній (Gartner, IDC), ринок рішень, які використовують хмарні, обчислення постійно зростає з темпами, що перевищують 30 % на рік. На жаль, поінформованість українських бізнес-користувачів про хмарні технології знаходиться на низькому рівні. За даними дослідження, проведеного GfKUKraine спільно з компанією DeNovo, 47 % представників IT-служб мають про них досить поверхневі знання. Найчастіше користувачів хвилює питання надійності захисту даних у хмарі.

Переваги та недоліки, які відкриваються під час використання прикладних програм у режимі хмарних обчислень, представлено на рис. 1.

Зараз для автоматизації бухгалтерського обліку в Україні реалізовані хмарні технології фірм «ІС», «Парус», «БухСофт». Позитивним моментом є те, що в «хмарних» версіях програм повністю зберігається технологія ведення обліку та прийоми роботи, традиційний користувачський інтерфейс, правила формування нормативно-довідкової інформації, ведення поточних операцій, виконання регламентних

процедур, формування звітності, як і в звичайних версіях. Також вагомою перевагою цих прикладних рішень є легка їх інтеграція з будь-якими іншими локальними програмними продуктами, у тому числі спеціалізованими програмами автоматизації бухгалтерського обліку чи управління підприємством загалом.

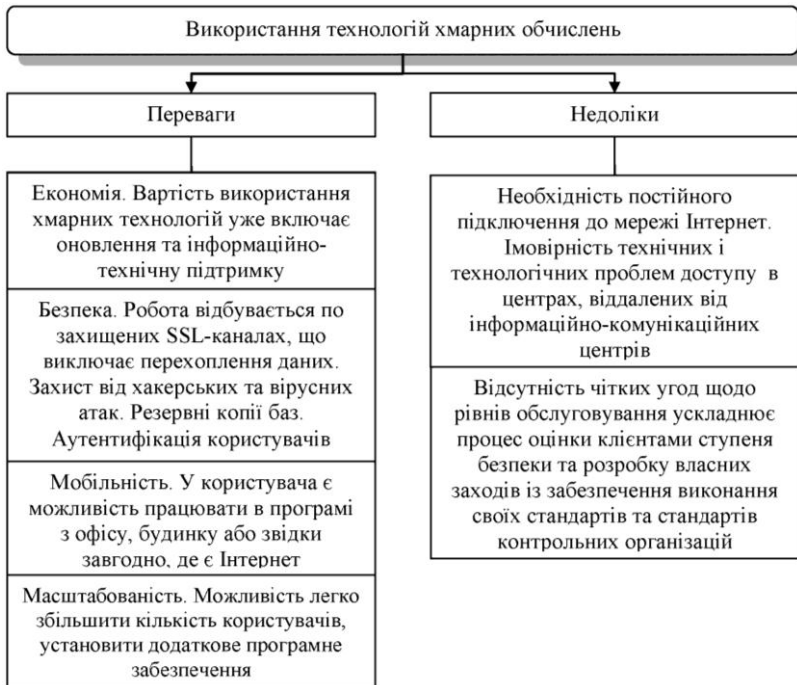


Рис. 1. Переваги та недоліки хмарних обчислень

Отже, використання «хмарної» версії бухгалтерської програми дозволяє скоротити фінансові та часові витрати, захищає дані від втрати та стороннього втручання, позбавляє від труднощів, пов'язаних з оновленням та інформаційно-технічною підтримкою. При цьому робота з віддаленою версією програми нічим не відрізняється від звичайної версії програми, дозволяє виконувати той же набір функцій із будь-якого місця, де є комп'ютер і доступ до Інтернет.

Великий Ю. В.,
д-р екон. наук, професор, професор
кафедри обліку і аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Шлях ринкових перетворень, який проходить Україна, поки не привів до розв'язання проблеми формування інноваційного механізму, який би відповідав потребам машинобудівних підприємств. У цьому плані значні сподівання покладаються на програму економічних реформ. З її реалізацією є надія створити передумови для створення такого механізму. Ми виходимо з того, що підтримка машинобудування має стати скоординованою, цілеспрямованою діяльністю органів державної влади щодо систематичного впровадження комплексу заходів, спрямованих на створення інституційних, науково-технічних, соціально-культурних засад стимулювання розвитку інноваційних процесів у галузі. Державна інноваційна політика повинна стати найважливішою основою діяльності щодо виведення машинобудування з кризи й забезпечення його динамічного зростання. Метою такої політики має бути спрямування інноваційної діяльності на виробництво й повсюдне застосування новітніх механізмів, технічних систем, раціональне використання наукових розробок, постійного забезпечення економіко-організаційних умов для відтворення й постійного використання стратегічного потенціалу інноваційного розвитку. Вона має бути спрямована на використання управлінських інструментів економічного впливу, а також створення стимуляційного законодавчого та інституційного середовища для всіх суб'єктів інноваційного процесу машинобудування. Завдання полягає в досягненні стандартів розвитку, притаманних розвинутим країнам світу, зокрема європейського співтовариства, з метою приєднання й активної участі України в Інноваційній програмі Європейського Союзу. Ці стандарти стосуються насамперед технологічних нововведень, правового захисту інтелектуальної власності, міжнародних стандартів якості, сертифікації виробів та послуг.

Стимуляційна інноваційна політика в цій схемі має бути орієнтована на створення сприятливого інвестиційного клімату реалізації інноваційних проєктів, запровадження на державному рівні спеціальних стимулів

активізації інноваційних технологічних змін. Суть же конкретних управлінських дій полягає в:

1) прямому державному фінансуванні інноваційних проектів із реалізації програм структурної перебудови машинобудування, підтримки утворення та розвитку нових конкурентоспроможних підприємств та виробництв, які мають становити основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання не лише машинобудування, а й країни в цілому; у першу чергу, біотехнології, аерокосмічного комплексу, інформаційних технологій, виробництва принципово нових машин, устаткування тощо;

2) прямому державному фінансуванні сучасної інноваційної інфраструктури: транспортних та комунікаційних мереж, особливо інформаційних, із приєднанням до існуючої європейської та світової інфраструктури бізнесу;

3) використанні пільг під час виплати податку на прибуток за умови його спрямованості на інноваційну діяльність. При цьому доцільно запроваджувати галузеву диференціацію таких пільг та забезпечувати їхню гнучкість залежно від цілей та завдань національної інноваційної політики. Важливо також забезпечити спрямованість інноваційних податкових пільг на випуск та реалізацію конкурентоспроможної інноваційної продукції;

4) розширенні податкового кредитування приросту обсягів витрат машинобудівних підприємств на науково-технічну діяльність. Адже фінансування запровадження інновацій у технологічній сфері неможливе без зростання обсягів НДДКР, які пов'язані з адаптацією методів виробництва до особливостей підприємства, на якому вони застосовуються. Стартові витрати, спрямовані на запуск нової продукції, вимагають перегляду розподілу фінансових ресурсів, необхідних для всього періоду життєвого циклу інновації;

5) розробці низки заохочувальних заходів зі спонукання до співпраці науки і виробництва в інноваційному процесі: установлення пільг щодо оподаткування, форми утворення та закриття організаційних структур, які виконують об'єднання НДДКР та впроваджувальні роботи силами наукових структур, технічних університетів та машинобудівних підприємств, що фінансують наукомісткі технічні дослідження;

6) створенні ефективного нормативно-правового поля для економічної реалізації права на інтелектуальну власність усіх учасників науково-технологічного циклу створення та використання винаходу з тим, щоб вони отримали сильну економічну мотивацію для інноваційної творчості;

7) уведенні в дію положення про дозвіл прискореної амортизації основних засобів активних машинобудівних підприємств з метою стимулювання саме інноваційного напрямку інвестування;

8) забезпеченні всіх необхідних умов для підвищення рівня конкурентоспроможності національних підприємств, які спеціалізуються на виготовленні інноваційних продуктів у торговельній сфері: наявність політики протекціонізму з боку держави, всебічна підтримка під час проведення спільних розробок, всебічне заохочення до інноваційної діяльності, сприяння іноземним інвестиціям, залучення інвесторів до створення спільних підприємств-виробників наукомісткої продукції, зокрема в найінноваційніших напрямках машинобудування;

9) залученні національного виробника до безпосередньої участі в міжнародних процесах розподілу праці з недопущенням випадків забороненої конкуренції, а також діяльності в найуспішніших міжнародних організаціях з питань регулювання світового трансферу технологій.

Важливою умовою підвищення ефективності інноваційної політики підтримки є розвиненість структур, які опосередковано пов'язані зі створенням, використанням та розповсюдженням науково-технічних знань у країні.

УДК 36.368.1

Верланов О. Ю.,

*канд. екон. наук, доцент кафедри обліку та аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Статистика техногенних і природних аварій і катастроф, що сталися за останні роки, показує, що їхні наслідки стають дедалі більш небезпечнішими для об'єктів економіки, населення та навколишнього середовища. Прямі й непрямі збитки останнім часом збільшилися в рази як у країні в цілому, так і в окремих регіонах. Зміна політичної та економічної ситуації відчутна по всій території України.

Низький рівень розвиненості економічних відносин із приводу забезпечення економічної безпеки громадян і суб'єктів господарювання засобами страхування впливає на повсякденне життя громадян. Це є результатом:

– від'ємної динаміки основних макроекономічних індикаторів, яка засвідчує про погіршення стану економіки, а також зниження економічної активності клієнтів, платіжної дисципліни контрагентів,

інфляційні та девальваційні процеси, котрі суттєво впливали на діяльність страхових компаній;

- посилення конкуренції між СК на ринку, скорочення кількості зареєстрованих компаній за умови одночасного збереження високого рівня концентрації;

- низький приріст активів, визначених відповідно до Закону України «Про страхування» для пред'явлення страхових резервів, на тлі високих темпів інфляції та девальваційних процесів, зниження ліквідності активів, у яких розміщено страхові резерви; перерозподіл засобів у ті категорії активів, які характеризуються найбільшою доходністю;

- погіршення фінансового стану банківської системи як одного з партнерів-контрагентів СК;

- низькі темпи зростання капіталізації СК, що може провокувати зниження платоспроможності учасників страхового ринку;

- зростання обсягів чистих страхових премій на фоні зростанню обсягів чистих страхових виплат;

- зміна структури доходів СК за рахунок суттєвого скорочення результату, отриманого від страхової діяльності та зростання доходів від фінансових операцій, коливань курсу валют;

- зниження можливості перерозподілу ризиків у зв'язку зі скороченням зацікавленості перестраховиків розвинених країн світу до роботи з компаніями України, а також у зв'язку з уведенням валютних обмежень НБУ;

- посилення проблеми недовіри до страхових випадків та, відповідно, виплат страхових відшкодувань.

Економічна ситуація в Україні ускладнює прогнозування фінансового стану емітентів цінних паперів недержавного сектору, ризик знецінення цього виду активів є достатньо високим. Перевага надається банківським вкладом. Однак НБУ виділив до категорії неплатоспроможних понад 25 банківських установ. До всього відбулося зменшення кількості програм споживчого кредитування населення.

Страховики вимушені були адаптуватися до існуючих економічних умов, а саме: до падіння реального рівня доходів населення, рівня безробіття та, як результат, падіння попиту на страхові послуги. Зниження рівня життя населення примушує клієнтів СК достроково призупиняти договори накопичувального страхування; відповідно, сплачуються викупні суми.

Політична та економічна ситуація в країні, яка є останнім часом, вплинула на специфіку роботи та співробітництва українських СК із перестраховиками-нерезидентами, що примусило останніх до зміни власних бізнес-процесів.

Таблиця 1

Причини банкрутств страхових компаній

№	Основні причини	Супутні причини
1	Власники страхової компанії змушують її інвестувати в активи групи (неліквідні активи / інші страхові компанії / збиткові компанії)	Зовнішні ризики (зміни економічних умов призводять до продажу стратегічних інвестицій). Швидкий продаж інвестицій призводить до втрат. Збитки на страховому ринку відображаються і в інвестиційних збитках при вкладеннях в інші страхові компанії
2	Брак досвіду ведення страхового бізнесу та менеджменту групи	Зовнішні ризики (зміна процентної ставки, зміна розподілу виплат). Невідповідність активів і пасивів. Слабка стратегія селекції ризиків – недорезервування
3	Конфлікт інтересів у менеджменту ОВС (між вимогами прибутковості та надійності бізнесу)	Зовнішні ризики (зростання виплат, зміни економічних умов призводять до продажу інвестицій). Інвестиції в неліквідні й високоризиковані активи. Ризик ліквідності (швидкий продаж інвестицій призводить до втрат). Низькі тарифи при щедрих виплатах членам ОВС
4	Негативна економія від масштабу (для великих страхових компаній). М & А як спосіб життя та проблеми з оргструктурою	Операційні ризики – поганий управлінський облік, оптимістичні прогнози, поганий контроль за витратами, андеррайтинговий ризик (щоб покрити витрати, менеджмент робить ставку на агресивну маркетингову політику й зниження тарифів)
5	Іноземний менеджмент має високий апетит до ризику й недостатньо ознайомлений із фінансовою звітністю	Агресивна маркетингова політика (у результаті недорезервування). Поганий контроль за фінансами. Зовнішні ризики (зростання виплат, криза на ринку нерухомості). Власник змушений вилучати активи страхової компанії для підтримки інших своїх закордонних активів
6	Завищені очікування / висока гарантована прибутковість у страховиків життя	Зовнішні ризики (падіння ринкових процентних ставок, зростання податків на процентний дохід). Високий інвестиційний ризик (щоб забезпечити високу гарантовану прибутковість)
7	Стагнуюча страхова компанія зайнялася нестраховим бізнесом або стала розвивати новий для неї страховий бізнес	Зовнішні ризики (стагнація в традиційному для страхової компанії бізнесі). Операційні ризики (фокус на зростанні, недостатній контроль за непрофільною діяльністю / новими напрямками бізнесу, незнання ризикового профайлу нового бізнесу). Інвестиційні ризики. Купівля неправильного перестраховального захисту

8	Недостатньо компетентний менеджмент страхової компанії не усвідомив необхідність якісної інформації	Операційні ризики (недостатня інформація про розвиток збитків, недостатній контроль продажів). Зовнішні ризики (економічний занепад, соціально-економічні зміни сформували нову модель збитків), андеррайтинговий ризик (погана селекція ризиків). Неадекватна або запізнена зміна андеррайтингової стратегії у зв'язку із зовнішніми змінами. Купівля неправильного перестраховального захисту
9	Менеджмент не враховує кореляції між інвестиціями та зобов'язаннями страхової компанії	Зовнішній ризик (зовнішня подія, що призводить одночасно до збитків в інвестиціях і зростання зобов'язань). Інвестиційний ризик, андеррайтинговий ризик. Подвійний ефект (приклад: страхова компанія, що спеціалізується на фінансових гарантіях, інвестує в нерухомість, страхова компанія, що має довгостроковий бізнес, інвестує в таку ж страхову компанію)
10	Менеджмент вибрав неправильну стратегію продажів	Операційні ризики (недостатній контроль за посередниками, віддаленість від страховальників, брак інформації про розвиток збитків) андеррайтинговий ризик (погана селекція ризиків через нестачу інформації). Високі витрати, не пов'язані з технічним результатом. Бізнес-ризик через погане обслуговування страховальників
11	Неправильна оцінка ймовірності катастрофічного ризику	Зовнішні ризики (велика катастрофа), андеррайтинговий ризик. Недостатній перестраховальний захист на випадок катастрофічних ризиків
12	Завищення очікування/висока гарантована дохідність у страхуванні життя Менеджмент не зміг контролювати передані на аутсорсинг функції	Операційні ризики (невдачі у встановленні основних правил і вимог до виконуваних в аутсорсингу функцій, невдачі в контролі аутсорсингу). Інвестиційний ризик. Процентний ризик, андеррайтинговий ризик. Високі витрати, пов'язані з аутсорсингом. Репутаційний ризик

Отже, ринок страхування та перестраховання буде продовжувати зміни. Для вітчизняних страхових компаній знижується можливість перерозподілу ризиків за участі резидентів та нерезидентів, у зв'язку зі скороченням інтересу перестраховиків розвинених країн світу до співпраці з компаніями України, на що впливає також і складність у проведенні валютних платежів.

Органам влади з метою активізації інвестиційної політики доцільно координувати страхову діяльність. При цьому можливе сприяння страховим компаніям у підготовці документів для отримання ліцензії; уведення регіонального реєстру страхових компаній – системної бази системи страхування в регіоні; обґрунтування перспективних напрямів для інвестування страхових резервів; інформаційний вплив через ЗМІ для популяризації добровільного страхування; застосування податкових механізмів (інвестиційних податкових кредитів для страхових компаній під час здійснення венчурного фінансування важливих галузей економіки). Актуальним питанням розвитку страхування протягом багатьох років залишається розширення страхового потенціалу. Кожна територія характеризується природно-кліматичними, географічними, соціально-економічними, екологічними та політичними особливостями, що породжує різну потребу в страховому захисті. Сукупність інформаційних, виробничих, фінансових, трудових і соціально-культурного ресурсів, зосереджених на конкретній території, рівень потреби в страховому захисті відображають страховий потенціал регіону. Кількісно потенціал можна розглядати через зміну показників отриманих премій і вироблених виплат на душу населення, рівень соціально-економічного ризику, ступінь перестраховальної та інвестиційної активності страховиків. Але розробка інтегрованого показника страхового потенціалу може слугувати гнучкому поєднанню системи державного впливу на пропозицію страхових послуг і систему моніторингу страхових ризиків.

Більшість компаній орієнтується на сталу кількість страхових послуг. Певною мірою така політика приносить свої результати, але структура продажів практично не зазнає змін. Посилення ефективності реклами, розвитку продажів страхових продуктів через прямий, агентський і банківський канали, розширення громадських зв'язків недостатньо для розширення пропозиції страхових послуг. Недостатньо задіяними залишаються інтернет-продажі, брокерський канал і посередництво. Водночас різноманіття каналів збуту і самих страхових послуг приведе до підвищення результатів діяльності страховиків тільки за наявності високого рівня страхової культури споживачів. Відповідно, страхові компанії повинні активізувати маркетингову концепцію управління страховим бізнесом, звертаючи увагу не тільки на формування в потенційних страхувальників потреби придбання страхових продуктів, а й на партнерські відносини зі споживачами страхових послуг, індивідуальний підхід до клієнтів, його цінностей. На сьогодні багато страхових компаній проводять пасивну політику роботи. Розвитку електронного страхування повинен посприяти новий Закон «Про страхування», проект якого зареєстровано у Верховній Раді. Стаття 16 законопроекту передбачає укладення страховиками не тільки письмових, але й електронних договорів страхування.

Для відновлення рівня стабільної діяльності страхового ринку України необхідно дочекатися початку зростання економіки країни, у результаті чого страхування посяде одне з перших місць у плануванні витрат першої необхідності бюджету фізичної та юридичної осіб.

УДК 330

Руденко Н. О.,
канд. екон. наук, в. о. доцента б. в. з.
кафедри обліку і аудиту,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ОБЛІКУ

Інформація як одна з форм активів суб'єкта господарювання набула актуальності для кожної установи та суспільства в цілому, оскільки є найбільш цінним продуктом і засобом виробництва в економіці знань. Але вимірювання нематеріальних активів, як і раніше, залишається складним завданням.

Узагальнювальний підхід, що був би заснований на теорії знань, усе ще далекий від того, щоб бути широко розповсюдженим. Інтелектуальні активи невід'ємні від можливостей окремих осіб, організацій чи спільнот. За обмеженого доступу до фізичних ресурсів в організаціях з'явилися нові підходи щодо розвитку нематеріальних об'єктів і процедур, що створюють нову вартість з метою вдосконалення процесів виробництва та надання послуг.

До економіки, заснованої на знаннях, індустріальна економіка була панівною. В індустріальній економіці основними факторами виробництва була низка фізичних і матеріальних активів, таких як земля, праця, капітал, підприємницькі здібності тощо. У такій економіці використання знань як фактору виробництва має відносно незначну роль, але в економіці, заснованій на знаннях, знання або інтелектуальний капітал має більше значення, ніж матеріальні активи у сфері виробництва матеріальних благ.

У цій економіці інтелектуальні активи, особливо людський капітал, розглядаються як один із найбільш важливих активів, і потенційний успіх компанії залежить скоріше від інтелектуальних здібностей, аніж від матеріальних цінностей.

Сьогодні нематеріальний аспект економіки базується на інтелектуальному капіталі, а його перший і базовий матеріал – це знання та

інформація. Підприємствам, щоб займати активну позицію в ринковому середовищі в будь-якій формі, необхідно більше інформації та знань, щоб постійно підвищувати свою ефективність.

Дослідження показують, що від 60 до 75 % зростання в цінах на акції компаній ґрунтується на зростанні вартості інтелектуального капіталу та їхніх нематеріальних активів. Іншими словами, можна сказати, що на сьогодні управління інтелектуальним капіталом приведе компанію до подальшого успіху в майбутніх конкурентних середовищах.

Отже, для досягнення цієї мети необхідно використовувати всі наявні можливості організації, у тому числі: фінансовий капітал, матеріальні активи, інтелектуальний капітал, професійні навички й режими роботи, людський капітал, інформаційні системи, мережі зв'язку тощо. Крім цього, необхідне створення оптимальних структур і врахування всіх можливостей для їхнього розвитку та збільшення ефективності використання активів для досягнення визначених цілей.

Одним із важливих аспектів цього нового підходу є значна увага до можливостей та цінностей, що можуть бути отримані через низку організаційних ресурсів. Ці ресурси не можуть бути використані настільки ефективно шляхом застосування традиційних заходів, які використовуються для фінансових та матеріальних активів, таких як фізичне обмеження або визначення залишкової вартості.

Насправді з розвитком нових підходів у галузі економіки чиста концентрація на матеріальних ресурсів у ролі джерела для створення цінності в організаціях замінюється одночасним акцентом на все майно підприємства, що включає матеріальні, фінансові та нематеріальні ресурси.

Завдяки цьому сучасний погляд у дослідженні й оцінці активів організації, на додаток до традиційних понять індустріальної економіки, ґрунтується на переосмисленні та впровадженні цих нових економічних концепцій.

Просте визначення інтелектуального капіталу являє собою різницю між ринковою вартістю й балансовою вартістю активів підприємства. Інтелектуальний капітал складається з тієї частини капіталу або активів компанії, що заснована на знаннях і належить компанії. Отже, це джерело і ресурс для функціонування організації.

Інтелектуальний капітал, такий як знання, досвід, технічні навички та програмні засоби, визначається за межами фінансових і матеріальних активів.

Згідно з визначенням, інтелектуальний капітал також може включати в себе саме знання (яке було перетворено на інтелектуальну власність компанії) або кінцевий результат процесу його передачі. Такі активи, як патенти, авторські права та товарні знаки, може бути

використано для оцінки інтелектуального капіталу для цілей бухгалтерського обліку.

Інтелектуальний капітал є певним видом накопичення наявних знань у тій чи іншій сфері функціонування організації і є інструментом для розуміння процесу перетворення знань у часі.

Одне з визначень інтелектуального капіталу представлено ОЕСР, яка пояснює інтелектуальний капітал як економічну цінність двох нематеріальних груп активів компанії:

- 1) організаційний капітал (структурний);
- 2) людський капітал.

Організаційний капітал пов'язаний із такими питаннями, як право власності на програмне забезпечення систем та розподільних мереж.

Людський капітал пов'язаний зі внутрішніми й зовнішніми людськими ресурсами (постачальники та клієнти).

Дослідники відзначають досить цікаві підходи до оцінки інтелектуального капіталу, наприклад: модель оцінки залишкового доходу (RIV), у якому ринкову вартість фірми може бути визначено за балансовою вартістю, теперішньою вартістю очікуваних майбутніх незвичайних доходів та іншою інформацією; економічна додана вартість (EVA) є оцінка ринкової вартості фірми безпосередньо способом, аналогічним до залишкового доходу, який є фінансовим показником ефективності інтеграції обліку та економічних концепцій. Деякі елементи бухгалтерського обліку у фінансовій звітності коригуються, щоб представити всю економічну цінність фірми, а вартість акціонерного капіталу збільшується тільки після того, як доходи перевищують вартість капіталу. Більшість підходів досліджує кореляційні зв'язки між фінансовими показниками та окремими складовими інтелектуального капіталу. Подібні моделі потребують подальшого корегування та тестування відповідно до українських реалій.

УДК 330.142

Кравченко Т. В.,

канд. екон. наук, в. о. доцента кафедри обліку і аудиту,

*Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Із розвитком ринкових відносин ускладнюються умови ведення господарської діяльності, змінюються обсяги реалізації продукції,

технології, ресурси, що потребує удосконалення аналізу ефективності формування та використання оборотного капіталу як на загально-економічному рівні, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання. Особливу роль починають відігравати вибір раціональних шляхів управління підприємством, оптимізація управлінських рішень, аналіз та прогнозування, враховуючи особливості операційної діяльності, стратегічні завдання та напрями розвитку підприємства.

Дослідження ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємств визначає необхідність удосконалення підходів до його формування та використання, розробки і впровадження сучасних засобів прогнозного аналізу згідно з метою управління, комплексного аналізу соціально-економічної ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємств для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Проблемам аналізу, моделювання та управління оборотним капіталом суб'єктів господарювання, вивченню його сутності, особливостей, ознак класифікації, визначенню підходів, завдань та потреби підприємств в оборотному капіталі присвячено роботи таких науковців: Фішера І., Бриггема Е. Ф., Росса С., Ваховича Д., Хелфферта Е., Ван Хорна Д., Вестерфильда Р., Милгрона П., Гроппеллі А., Нікбахта Е., Робертса Дж., Бутиця Ф. Ф., Бланка І. О., Олійник О. В., Стоянової О. С., Савицької Г. В., Ковальова В. В., Мазаракі А. А., Покропівного С. Ф., Поддєрьогіна А. М., Ковальнової А. М., Самсонова Н. Ф., Шеремета А. Д., Сайфуліна Р. С., Фаріона І. Д., Захарків Т. Д., Крейніної М. Н. та інших.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотний капітал є об'єктом аналізу та інструментом управління, беручи до уваги його значення та роль у діяльності підприємств. Аналіз як спосіб накопичення, трансформації та використання фінансової інформації з метою визначення поточного та прогнозного фінансового стану, можливих та доцільних темпів зростання підприємства, виявлення доступних джерел формування капіталу та можливих напрямів його раціонального розміщення, сприяє розробці альтернативних деталізованих алгоритмів дій щодо оптимізації структури джерел та складу оборотного капіталу для впровадження встановленої стратегії розвитку.

Відповідно, оборотний капітал підприємства можна визначити як сукупність ресурсів, інвестованих в оборотні активи, які у своєму русі здатні забезпечувати безперервність операційної діяльності підприємства та досягнення економічного й соціального ефекту.

Комплексна оцінка господарської діяльності – це підсумок цілеспрямованого та узгодженого вивчення сукупності показників, яка відображає всі чи багато аспектів господарських процесів та містить узагальновальні висновки про результати діяльності підприємства,

окреслює якісні й кількісні відмінності досягнень цього об'єкта за визначений період часу від бази порівняння. Комплексність аналізу виявляється в розгляді підсумків діяльності та рівня її ефективності як результату взаємодії різних факторів, що її визначають. Ефективність формування та використання оборотного капіталу визначає не тільки результативність господарської діяльності кожного конкретного підприємства, але й у кінцевому результаті галузі в цілому.

Конкретизуючи цільове спрямування аналізу та враховуючи організаційні, інформаційні, технічні та методичні можливості його проведення, перед аналізом ефективності формування та використання оборотного капіталу висуваються такі завдання: аналіз величини оборотного капіталу та забезпеченості підприємства ним; вивчення структури оборотного капіталу та напрямів його використання; аналіз соціально-економічної ефективності формування та використання оборотного капіталу; виявлення галузевих особливостей управління оборотним капіталом; визначення оптимальної структури та складу оборотного капіталу; обґрунтування потреби підприємства в ньому на майбутній період. Проведення комплексного аналізу з поетапним виконанням поставлених завдань забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування та використання оборотного капіталу, інтеграції економічних процесів на підприємстві, співвідношення внутрішніх ресурсів та зовнішнього середовища, підсилення адаптивності, конкурентоздатності, економічної та соціальної значущості підприємств.

Виходячи з того, що оборотний капітал як інвестиційний ресурс формується на стадії створення підприємства та змінюється залежно від його розвитку, постає необхідність визначення достатнього обсягу капіталу. Водночас оборотний капітал є ресурсом, який спрямовується на фінансування оборотних активів у конкретних їх видах для досягнення максимальних результатів діяльності, а процес формування та використання оборотного капіталу виступає чинником ризику, бо пов'язаний із виявленням здатності відшкодувати авансовану вартість і приносити дохід. Тому аналіз економічної складової ефективності формування та використання оборотного капіталу необхідно здійснювати за групами показників достатності, рентабельності, ризику – у результаті забезпечується можливість створення бази для прогнозування та контролю основних показників діяльності з урахуванням стратегічних завдань управління.

Водночас оцінку ефективності процесів формування та використання оборотного капіталу необхідно здійснювати не лише з позиції економічної, а й соціальної ефективності. Методика аналізу соціальної

складової ефективності формування та використання оборотного капіталу включає такі базові елементи, як доступність (ціновий рівень, рівень вітчизняного виробництва, рівень реалізації імпорتنих товарів, рівень забезпечення належного асортименту) та якість (рівень безпечності, рівень інформативності), при цьому кожен з елементів може характеризуватися широким переліком показників, виходячи з галузевих особливостей діяльності та відповідно до цілей управління.

Враховуючи те, що інструментарій раціоналізації управлінських рішень щодо формування та використання оборотного капіталу є складним та багатоплановим, то процедури прийняття управлінських рішень стають неможливими без моделювання та сценарного планування. Побудова моделі виступає логічним завершенням проведення аналізу, оскільки ґрунтується на його результатах і дозволяє окреслити перспективний стан об'єкта, можливі сценарії його розвитку.

Розробка та застосування методів економіко-математичного моделювання та сценарного планування нададуть можливість забезпечити ефективне планування виробництва та реалізації продукції шляхом складання прогностичних показників діяльності, визначити напрями оптимізації процесів формування та використання оборотного капіталу, підвищити ефективність прийняття рішень як на державному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів.

Отже, запропоновану методику може бути використано для комплексного аналізу ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємств з урахуванням соціальної та економічної складової ефективності, їх взаємозв'язку та взаємовпливу, виявлення напрямів оптимізації, прийняття управлінських рішень та визначення можливостей прогнозування основних показників формування та використання оборотного капіталу. При цьому соціальна ефективність виступатиме елементом державного управління та інструментом утримання ринкової позиції, а у взаємодії з економічною відобразатиме синергетичний ефект функціонування підприємств.

**Підсекція: ПРОФЕСІЙНЕ АНГЛОМОВНЕ НАВЧАННЯ
МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ У КОНТЕКСТІ
ВИМОГ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

UDC 378.14

Babkova-Pylypenko N. P.,
*PhD, associate profesor, Head of the department of
Professional English Education, Economic Science Faculty,
Petro Mohyla Black Sea State University, Mykolayiv, Ukraine*

**THE STRUCTURING THE COURSES AT EUROPEAN
UNIVERSITIES (ON THE EXAMPLE OF SCHILLER
INTERNATIONAL UNIVERSITY IN HEIDELBERG, GERMANY)**

Orientation of Ukraine to Europe requires implementing the changes almost in all areas including the higher education. European standards and methods of arranging the education process differ from the Ukrainian ones. It leads to implementing a list of changes not only the in the principles of its organization but also in the approach to the whole studying process. The current Ukrainian method of dividing the education at university into lecturers and seminars does not always coincide the expected and required outcome of the professional training. Not all European universities use the same methods and approaches to the studying. However, depending on the final purpose of the course the types of work can vary.

The aim of this article is to present the main principles and goals of structuring the education process on the example of the course Comprehensive Business Management at Schiller International University in Heidelberg, Germany.

Comprehensive Business Management is one of the course for MBA and focuses on how managerial thinking influences strategy formation and implementation. The importance of change and the needed for managerial dynamic thinking and the importance of organization learning are reviewed. The case study approach integrates the various disciplines associated with management such as accounting, finance, human resources utilization, and organization behavior. This is the capstone course is a comprehensive course that addresses issues ranging from corporate governance and social responsibility to competitive strategy, functional strategy and strategic alliances. Comprehensive Business Management.

Course consists of 45 contact hours and 90 hours for self-preparation work. The following topics are learned, such as: introduction to strategic

management and business policy (which aims an overview on the basic concepts of strategic management, corporate governance, social responsibility and ethics in strategic management); scanning the environment (is oriented to reviewing of the techniques for environmental scanning and industry analysis including internal scanning and an organizational analysis); strategy formulation (which means reviewing strategy formulation in terms of situation analysis and business strategy, corporate strategy, functional strategy and strategic choice); strategy implementation and control (which aims reviewing strategic implementation in terms of organizing for action, staffing and directing, evaluation and control); introduction to case analysis: (it provides the details for an effective case analysis).

The course is structured in the following way: classes use a mixture of lecture, seminar, videos and practical exercises. Students will construct a strategic audit throughout this course which will require synthesizing knowledge from various resources. The case analysis method will be used. Overall feedback will be provided once everyone has completed the case analyses.

The whole course is oriented to developing the students' ability to analyze the market pointing the most profitable way of company development. There's no either midterm or final exams. The course ends by writing a term paper. The term paper consists of the introduction where a student points the industry, business of innovating, manufacturing and marketing, stage of the analyses conducting, products and key competitors. After the introduction the key question is presented. To answer the key question SWOT analyses is used. Analyzing the strengths, a student is to present such components as: marketing (paying attention to the following elements as: product, price, place, promotion, people and image); accounting (finance; operations); personal (R&D); organization and management; industry and so called 'other' component which includes strategic relationship with outside vendors, long-term technology development, purchase commitments. Working with weakness section of the analyse, a student should present the marketing component (with the same elements), accounting and operations, personnel, quality management, organization and management and industry components. To analyze opportunities and threats, students use PESTEL analyses which consists of presenting the analyse of the company (predicting its development) from political, economic, social, technological, ecological (environmental) and legal points adding the innovation aspect. After presenting the analyses a student is to offer a number of solutions to increase the competitiveness of the company. Mainly the solutions start from «Do nothing» option, then it can be solutions connected with changes in research and development, distribution, market

development, human resource strategy, product development and so on. Each solution is to be analyzed presenting strengths, weakness, opportunities, threats, paying attention to political, economic, social, technological, environmental, legal and innovation factors and indexes. In the end of the individual paper based on the analyses of offered solutions, students are to present recommendations the most appropriate, profitable and effective in the current situation. The case study to be analyzed (the company) is given by a professor. Students can use any sources from the Internet but there must not be any plagiarism. The whole work is to be 100 % original.

So, based on the given example, it's obvious that the education at Schiller International University is oriented to form the students' skills of independent thinking. The course structuring is aimed to develop analytical, organizational and strategic thinking abilities of MBA students.

УДК 811.111:378.1

Khmyzova O.,
PhD, Associate Professor
Petro Mohyla Black Sea State University,
Mykolayiv, Ukraine

BUSINESS ENGLISH FOR EFFECTIVE LEADERSHIP DEVELOPMENT

Business English course is a unique leadership and professional development opportunity aiming to provide future economists not only with knowledge of a foreign language, but also with an in-depth understanding of an increasingly complex market leadership as well as the social and environmental challenges across a constantly changing competitive world. It is constructed to help students in dealings with the complex interdisciplinary issues that will influence on their future, as well as the future of their companies.

Researchers and theorists have developed a number of leadership phenomenon interpretations. More specifically, leadership is: the leading role of an individual or a social group due to more efficient outcomes (S. Filonovich, 2003); the ability to influence on individuals and groups directing their efforts to achieve the goals of the organization (M. Mescon, M. Albert, F. Khedouri, 1988); the process of an individual's support and influence on other people, aimed at achieving the objectives (O. Vikhanskiy, A. Naumov, 2006); the ability of a certain community leaders to determine their future and to support the necessary changes (P. Senge, 1999).

Hence, when summarizing the findings from different studies it can be concluded that the essence of leadership may be considered as a position (selected position of a person or a social group that is defined in more effective outcomes), and as a process (an involvement of followers in solving problems that are meaningful to the leader) (S. Filonovich, 2003).

Based on the ideas of J. Kotter (1999) and N. Tichy (2002), it can be argued that leadership involves leaders stimulating followers to achieve goals as driven by shared values, motivation, and collaborative satisfaction, so by satisfying the higher order needs of the leading, such as their aspirations and expectations.

Equally, W. Bennis (2003) conceptualized effective leaders provide followers with an inspiration and vision and give them an identity through integrity, dedication, openness, and creativity.

However, critical to the success of any leadership progress is the ability to encourage followers to reflect on learning experiences in order to promote the transfer of knowledge and skills to work contexts. Thus, it is necessary to design development around the real business culture, challenges and opportunities; to link business strategies with the certain purpose. Future economists need to consider companies as complete systems and understand how individual actions influence on them. Using interactive methods of teaching (training, business games, brainstorming, consultation, discussion, conference and workshop) helps to encourage tomorrow's leaders to think further than their own ambition and to understand how the actions of an individual impact on the whole.

Simultaneously, it is necessary to develop the whole person, focus on what leaders need to be and do, build the characteristics crucial to sustaining effective leadership and develop special context-driven competencies to enhance the business strategy. Accordingly, academicians have a duty to inspire future responsible leaders who can guide organizations for long-term sustainable success. Teaching Business English must work with real business cases, emphasizing ethical and social considerations, incorporating the continuous assessment process. Studying and application of these lessons occur with the business context, with an intensity and timeframe that match the ambition and scale of the desired strategic shift.

A sustainability perspective is critical to managing relationships, bringing about change and planning for the future. Concurrently, it is important to treat leadership as a strategy, moving beyond transactional development. By taking part in business cases and research projects, future economists improve their own understanding of having responsibilities as future leaders capable of acting as sustainable development representatives

both within their companies and in society. The opportunity to contribute beyond oneself activates inherent leadership capabilities and enables students to experience the power and impact of true leadership.

Business English course activities also include, but not be limited to: multimedia presentations and exercises concentrating on writing, reading, grammar, and business practices that are appropriate for the students' proficiency level of English; study current publications and periodicals with a focus on contemporary economic issues; guest speakers concerned with the learning discipline (business owners, coaches); the introduction of documentary and/or popular films relevant to the discipline; the presentation of listening activities including broadcast segments of BBC (British Broadcasting Services World Network, GB) and NPR (National Public Radio, USA) etc.; conversation designed around topics relative to business issues.

It can be concluded that by using various interactive methods of learning, taking part in business cases and research projects, discussing and negotiating the objectives, content and processes of their work at regular periods, students gradually take more responsibility for their own leadership progress. Consequently, Business English course helps to develop a reflective approach to learning strategies which promote further leadership development.

УДК 37.041-047.22:33-051-057.875

Касіянець С. Е.,
*старший викладач кафедри
професійного англомовного навчання,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕЛЕКТ-КАРТ У ПРОЦЕСІ ІНШОМОВНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

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

Ефективною інтерактивною методикою в процесі іншомовної підготовки студентів-економістів є когнітивне моделювання, яке розглядається З. Авдєєвою, А. Федуловим і А. Хуфом як засіб актуалізації студентами вже отриманих знань із теми, роботи з інформацією протягом навчальної діяльності, і є візуальною репрезентацією взаємопов'язаних понять, що відображають між-дисциплінарний зв'язок між основними економічними поняттями. Іншим засобом навчання є інтелект-карта, яка, на думку Т. Бьюзена, являє собою наочне схематичне представлення сутності проблеми та можливостей її вирішення, опис різноманітних ситуацій із зазначенням причин, що викликають їх, і можливих наслідків для бізнесу. На практичних заняттях із дисциплін блоку загальноекономічної підготовки інтелект-карти доцільно складати за кожною конкретною бізнес-ситуацією, що містять аналіз причин цієї проблеми та можливих наслідків, залучаючи ідеї всієї групи студентів за допомогою методу «мозкового штурму». Під час семінарських занять є доцільним залучення інформаційних технологій у процесі створення інтелект-карт, що сприяє формуванню комп'ютерної грамотності майбутніх економістів. Зокрема, студенти ознайомлюються з такими програмами, як: *prezi*, *Freemind*, *уEd*, *Еkpenso*, *Сауга*, *Xmind*, *View Your Mind*, що дозволяють їм створити ментальні карти у віртуальному середовищі.

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

Вправи на складання інтелект-карт є також ефективним прийомом формування аналітичних умінь майбутніх економістів. Зокрема, під

час вивчення теми «Сегментація ринку» з теми «Маркетинг» у рамках вивчення дисципліни «Іноземна мова» студенти складають інтелект-карту, яка посередині містить формулювання проблеми, що розглядається, а зліва у вигляді геометричних фігур структурується вихідна інформація: умови задачі, вид товару, тип ринку, характеристики сегмента ринку, фактори зовнішнього середовища та ін. Праворуч у вигляді блоків представлені пропозиції студентів щодо вибору стратегій позиціонування цього інноваційного продукту з подальшим обговоренням у міні-групах, що, у свою чергу, сприяє формуванню комунікативних вмій студентів-економістів.

Отже, розробка інтелект-карт студентами-економістами дозволяє сформувати навички систематизації отриманої інформації та є ефективним методом для систематизації отриманих знань із кожної теми у зв'язку з можливістю студентів наочно представити інформацію у вигляді блок-схем.

УДК 811

Дімант Г. С.
*старший викладач кафедри
професійного англomовного навчання,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

THINGS TO ATTRACT STUDENTS' ATTENTION AND HOW TO ENCOURAGE THEM

Teaching is tough! And that's true even if you have a group full of 20 obedient students, who listen to your every word. So what do you do when your students are distracted? How do you get your students to follow your instructions?

Storytelling

Storytelling is a powerful way to introduce lessons. Nothing captures attention as effectively. For example, tell a five-minute story about your first teaching experience, and by the time you get to the topic of potential energy, every student will be strapped in and following you along. And it keeps them there as they transform your descriptions into moving pictures in their head.

Ask them to repeat what was just said

This method is effective in some way because if it is frequently used, students will get used to such a method and they will always be strained.

Stand Next to Them.

It works especially with those students who are mischievous and lack of concentration. This method enhances discipline when they understand that the teacher is not indifferent to his/her progress.

Grab their attention by showing a short film.

Of course, this film should be connected with the topic of the lesson. If it is the explanation of grammar, the Internet is abundant in 5–10 minutes video lessons. Such information supported by video will attract students' attention. If it is the introduction of new concepts (economic or whatever), world – famous specialists in different fields will present them with a short video.

Take a break and give students a problem to solve.

The best way to do this is a case study. There are different methods to work with this method. Choose the most available way according to the group's language ability. All the group will be involved in the process of discussion when students try to prove their point of view. The teacher can ask a challenging question that takes several steps to solve.

Have a student teach the lesson

It is one of the most effective ways to attract students' attention. Both a student who conducts the lesson (because he should be well prepared for this) and the group will be involved in this process to see their groupmate in a very unusual situation. Like it or not they will imagine themselves on his/her place.

Reward students for being attentive.

If your group was well concentrated during the lesson you may reward it with good words (Well done! Good for you! Today you were especially hardworking. Or even give some extra points.) 5–10 minutes before the end of the lesson you may let them tell about their favorite group, picture or movie.

Ask why the student is not paying attention.

It will give you understanding of the reason of inattentiveness and you together will try to solve this problem by listening to him/her and giving some helpful advice.

If students have a growing mindset you can encourage them saying:

- «When you learn to know how to do this it will grow your language brain».
- «If you catch yourself saying that you are not a language person just add the word «yet» at the end of the sentence».
- «That feeling of language being hard is the feeling of your brain growth».
- «Not everybody is good at languages, Just do your best».

– «Don't worry, you'll get it if you keep trying» (The teacher has to choose right strategies, otherwise their efforts will not work plus they may feel inept if their efforts are fruitless).

– «Great effort! You tried your best!».

One of the most difficult aspects of becoming a teacher is learning how to motivate your students. It is also one of the most important. Students who are not motivated will not learn effectively. They won't retain information, they won't participate and some of them may even become disruptive.

We can help the students to learn something new. We can help the students to overcome certain anxieties or limiting beliefs. As soon as the students realize that they are good at something they start to like it. This is simple psychology. We like things where we are good at. This does not mean that we now have to start to give good marks to everyone, no. But we can give the students the impression that they did a good job and that they learned something.

УДК 811

Красніцька І. В.,

*викладач кафедри професійного англomовного навчання,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ВОЛОДІННЯ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ ЯК СКЛАДОВОЮ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Процеси глобалізації, модернізації та інтеграції, які відбуваються в усьому світі, призводять до відкритості української економіки, що, у свою чергу, передбачає створення нових форм інтеграції, багатоманітних взаємозв'язків між економічними суб'єктами. Усе це породжує становлення та розвиток нової генерації фахівців зі сформованими професійними рисами, компетентних спеціалістів, які в змозі не лише встигати за сучасним розвитком складних взаємозв'язків і взаємозалежностей між сьогоденними економічними суб'єктами, а й передбачати стратегічні напрями трансформації економічної ситуації в межах своїх професійних обов'язків.

Одним зі шляхів підвищення рівня володіння англійською мови студентами у вищих навчальних закладах вбачається збільшення кількості годин за рахунок додаткових освітніх послуг та шляхом залучення до позанавчальної діяльності.

Дослідження проводилось на основі навчальних планів (галузь знань: 0305 – економіка та підприємництво напрям підготовки: 6.030508 – фінанси і кредит) Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Базовий курс вивчення англійської мови становить дві години на тиждень (360 годин за 4 роки), курс професійної англійської мови складає три години на тиждень (360 годин за повний курс підготовки бакалавра). Такої кількості навчальних годин не достатньо для досконалого рівня володіння англійською мовою за професійним спрямуванням. Збільшення годин (324 години на весь курс) за рахунок додаткових навчальних послуг надає можливість удосконалення знань майбутніх економістів із професійної англійської мови. Цей підхід до організації процесу професійної підготовки суттєво підвищив рівень іншомовної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей.

Кількість студентів першого курсу цієї спеціальності, які мали бал «задовільно» складає 56 %, «добре» – 16 % та бал «відмінно» – 26 %. Економісти четвертого курсу, з урахуванням введення додаткових годин, рівень знань значно підвищили. Бал «задовільно» складає 9 %, «добре» – 49 % та «відмінно» – 42 %.

На прикладі представлених результатів можна зробити висновок, що подібний метод підвищення рівня володіння англійської мови як складової професійної підготовки майбутніх економістів має позитивний результат.

Іншим шляхом покращення та підвищення знань з англійської мови для студентів економічної спеціальності є залучення до позааудиторної діяльності, що включає в себе міжнародні конференції, міжнародні літні школи, турніри, як міжміські, так і міжвузівські, різноманітні фестивалі економічної тематики.

Аналіз результатів соціологічного опитування студентів економічного факультету спеціальностей «Фінанси» (43 особи) та «Облік і аудит» (11 осіб) Чорноморського державного університету імені Петра Могили довів, що участь у міжнародних заходах (конференціях, семінарах, практиці) значно підвищує рівень володіння англійською мовою та сприяє зростанню професійного розвитку майбутніх економістів.

Отже, проведення позааудиторних заходів є доцільним шляхом підвищення не лише рівня знань та володіння англійської мови, але й зростання рівня зацікавленості, де студенти активно розвивають професійні навички, та занурення в професійну сферу. Аналізуючи ступінь зацікавленості відвідувань подібних заходів на прикладі студентів четвертого курсу економічного факультету спеціальності

«Облік і аудит» у кількості 11 осіб з'ясовано, що 9 із них неодноразово приймали участь у міжнародних практиках як у США, так і у Великій Британії. Аналіз даних участі студентів четвертого курсу спеціальності «Фінанси» (43 особи) показав, що 9 із них активно беруть участь у міжнародних конференціях, 32 студенти проходили міжнародне стажування.

Важливою умовою підвищення рівня володіння англійською мовою майбутніх економістів також є організація процесу професійної підготовки з використанням активних методів навчання – кейс-стаді, рольові та ділові ігри, використання прийомів менторингу, орієнтація навчально-виховного процесу на створення ситуацій успіху та мотивація досягнень.

Високий рівень володіння англійської мови фахівців економічного профілю є обов'язковою умовою ефективної діяльності сучасних організацій та підприємств. Отже, важливим завданням професійної підготовки майбутніх економістів у вищих навчальних закладах є створення теоретичного та практичного підґрунтя до міжкультурного професійного спілкування та співробітництва. Виходячи з цього, доцільним шляхом підвищення рівня володіння англійської мови як складової професійної підготовки майбутніх економістів є активізація навчальної діяльності студента за рахунок додаткових навчальних послуг та залучення до позааудиторної діяльності.

УДК 811.111-26

Ніколаско Л. С.,

*канд. філол. наук, в. о. доцента
кафедри професійного англійського навчання,
Чорноморський державний університет
ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

АКСІОЛОГІЧНО МАРКОВАНІ КОМПОЗИТНІ МЕТОНІМІЧНІ НОМІНАЦІЇ НА ПОЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМЦЯ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ

Чисельною в сучасній англійській мові (далі – САМ) є група етнономінацій, представлена етнонімами-прізвишками образного характеру, для створення яких за основу береться будь-яка примітна властива ознака, що є притаманною представникам певного етносу (гастрономічні вподобання, примітна фізична ознака, властива поведінка, соціальний стан тощо). З огляду на широке вживання та

особливе значення подібних назв етнімічного характеру в між-етнічному спілкуванні, услід за А. Е. Левицьким та Ю. В. Святюк (2011) вважаємо, що лінгвокогнітивний механізм утворення зазначених етнімівів-прізвиськ на основі метафоричного та метонімічного переносів, етнокультурний аспект семантики таких мовних одиниць потребує детального дослідження.

Аналізуючи аксіологічно марковані композитні номінації (далі – АМКН) різних етнічних спільнот у САМ, ми звертаємося до образних засобів через властивість останніх відбивати фундаментальні культурні цінності та ґрунтуватись на культурно-національному світобаченні. Використовуючи їх на позначення представників інших етносів, мовець, з одного боку, прагне краще усвідомити, засвоїти абстрактне уявлення про них, а з іншого боку, демонструє певні культурно-національні цінності, якими керується, надаючи інформацію про власну етнічну спільноту.

Аксіологічна природа людського сприйняття та мислення зумовлює появу етнімівів та етнофобізмів. Т. М. Антонченко (2000) вважає, що через свої емотивно-оцінні конотації групові прізвиська не може бути віднесено до власних імен, але їх виникнення спричинене цілою низкою соціальних факторів, серед яких найбільш впливовими постають етнічні упередження. В етнофобізмах відзеркалюються етнічні упередження, що виникають за умов як загальних, так і окремих етнічних ситуацій під впливом попереднього досвіду й загальних стереотипних установок. На думку Т. А. ван Дейка (1989), моделі етнічних ситуацій містять особливий структурний параметр – опозицію «МИ – ВОНИ» (або «СВІЙ – ЧУЖИЙ»), що відтворює конфлікт між групами етнічної більшості та меншості і водночас визначає різну оцінку ситуацій («точку зору»). Саме ця опозиція є підставою у формуванні аксіологічного значення етнімівів та етнофобізмів.

Метонімічні переноси як спосіб вторинної номінації ґрунтуються на перенесенні назви з одного денотату на інший, суміжний із ним денотат. Аналіз фактичного матеріалу свідчить, що під час використання метонімічного переносу в САМ на позначення представників «чужих» етносів використовуються АМКН **біоморфні, соціоморфні та предметні**.

І. *Біоморфні метонімічні переноси*, що мають місце в АМКН іноземців можна розподілити на *зоонімічні* та *ботанічні*. Для створення неофіційних назв представників «чужих» народів у САМ також використовуються *антропоморфні переноси*.

Основа метонімічного переносу в назвах представників різних національностей із використанням *зоонімів* у більшості випадків

цілком зрозуміла, наприклад: в основі переносу *camel-jammer* «той, хто їздить на верблюдах» – «араб, житель Сходу або Середнього Сходу» міститься культурологічна інформація про традиційне використання верблюдів в арабських країнах.

Приклади метонімічного використання **ботанічних назв**, що ґрунтується на перенесенні назв реалій рослинного світу на етнічні групи, не є чисельними в САМ. Так, наприклад, британці називають чехів *mushroom-pickers*, підкреслюючи їхню любов до збирання грибів.

Образні АМКН, створені з використанням сутностей, що визначають людину як біологічну істоту, формують групу **антропоморфних метонімічних переносів** у системі етнономінацій сучасної англійської мови. Використання структурної моделі предметна/абстрактна ознака + метонімічне позначена людини через частину тіла є непоодиноким за етнічної номінації: *handkerchief-head* – негр; *krauthead*, *cabbage-head* – німець; *potato-head* – ірландець; *pepper-belly*, *grease-gut*, *tacohead* – мексиканець, американець іспанського походження.

Метонімічний характер значень стосовно концептуального змісту, що виражається, визначає можливість формування безкінечної кількості смислів. У цьому роді ми спираємося на трактування смислу, яке пропонує М. М. Болдирев (2002): порівняно зі значенням мовної одиниці, що має передавати головний зміст того чи іншого концепту, його найбільш суттєві характеристики, смисл виконує дещо іншу функцію. Активуючи певний концепт, смисл водночас окреслює певну сферу концепту, виділяє ту частину його змісту, яку необхідно передати в конкретній комунікативній ситуації. Концептуальний зміст може не співпадати з найбільш репрезентативною змістовою частиною концепту, яка фіксується значенням слова. На думку А. Е. Левицького (2011), характерна відмінність смислу від значення зумовлює потенційну можливість породження нових смислів, оскільки зміст концепту, як і способи його репрезентації, практично невичерпні. Так, метонімічна назва мексиканців *wetback* «мокра спина» не активує всіх основних, обов'язкових компонентів змісту концептуальної моделі «ІНОЗЕМЕЦЬ – МЕКСИКАНЕЦЬ» (таких, як місце проживання, походження, фізичні та расові ознаки, мова, культура), проте представляє ситуативно-значущий смисл, оскільки виводиться від способу прибуття нелегальних імігрантів до Америки (вони перепливали ріку Ріо Гранде, щоб уникнути іміграційного контролю). Щоправда, можливе й інше пояснення переносу – мексиканці змушені виконувати важку фізичну працю, ознакою чого і є їхня спітніла спина.

II. **Предметна метонімія** (переноси з використанням назв матеріальних предметів) становить окрему групу метонімічних

переносів, у термінах яких осмислюється етнічна ідентифікація. Аналіз фактичного матеріалу свідчить про широке застосування корелятивів з концептуальної сфери «їжа/національні страви» та із концептуальної сфери «матеріальні предмети». У САМ фіксуються АМКН іноземців із посиланням на їхні *традиційні страви*:

а) страви та продукти харчування: *greaseball*, *grease-gut*, *bean-bandit*, *tacohead* – мексиканець, американець іспанського походження; *butterbox* – голландець;

б) приправи: *pepper-belly*, *chili-chomper* – мексиканець, американець іспанського походження. Надзвичайне поширення та популярність у деяких народів окремих продуктів харчування спричинили появу ряду національних прізвиськ. По-перше, неодноразово зустрічається структурна модель із компонентом «картопля» *potato-eater*, *potato-head* – ірландець. Не менш продуктивним є використання в етнічних назвах компоненту «капуста»: *cabbage-head*, *cabbage-eater* – німець, та *krauthead*, де елемент «*kraut*» походить від нім. *Sauerkraut* – квашена капуста.

А. Е. Левицький і Ю. В. Святюк (2011) вважають, що метонімічні моделі з використанням предметів, артефактів, культурних матеріальних реалій, національних страв надзвичайно інформативні щодо особливостей мовної репрезентації світу. По-перше, для носія мови вони надають цінні дані про культуру, побут, спосіб життя чужого етносу. По-друге, такі номінації демонструють й особливості мовної картини світу самих англійців, оскільки ґрунтуються на цінностях, перевагах, етнічних стереотипах, що існують у британському соціумі.

III. У межах *соціоморфної метонімії* виступає певний народ, корелятом можуть бути сутності або явища, що існують у соціумі та визначаються суспільством, а саме: символіка держави, характерний спосіб діяльності / сама діяльність людини тощо. Наприклад, АМКН *John-Bullism* жартома позначає типові риси англійського характеру і навіть виступає на позначення всього народу (від *John Bull* – «типовий англієць з Британським прапором на одязі»). У наступному прикладі культурно-специфічну інформацію про традиційну музику закладено у використанні АМКН у назві американської пісеньки *yankee-doodle*, яка вважається характерною національною мелодією, вживається для номінації американців.

На нашу думку, перспективним у майбутньому є зіставне дослідження представлення іноземців у британській, українській та інших мовних картинах світу.

Постікіна Є. Г.,
*викладач кафедри професійного англomовного навчання,
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

КОУЧИНГ В ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ В НАУЦІ ТА ОСВІТІ

Інтеграційний процес у науці й освіті має на меті об'єднання національних систем освіти та науки в європейський простір з єдиними вимогами, критеріями та стандартами.

На рівні бакалавра випускник ВНЗ повинен засвоїти та продемонструвати чотири групи компетенцій: професійну, самоосвітню, методологічну або дослідницьку, трандисциплінарну або комунікативно-організаційну.

Перехід до кредитно-модульної системи був частково викликаний необхідністю скорочення термінів навчання. Скорочення теоретичної фази бакалаврської підготовки здійснювалося не за рахунок зменшення кількості й обсягу навчальних курсів і дисциплін, які викладаються, а за рахунок надання студенту права вибору того чи іншого аспекту професійної освіти, тієї чи іншої професійної проблеми, яку він би хотів вивчити глибше, порівняно з рештою.

Основна вада модуляризації проявилася в тому, що студенти не змогли грамотно скласти індивідуальну програму навчання, вибрати, з одного боку, сумісні один з одним, а з іншого – такі навчальні модулі, які не дублювали б, а доповнювали одне одного, так, щоб забезпечувалася наступність і системність засвоєння змісту освіти. У різних студентів, об'єднаних в одну навчальну групу з вивчення одного й того ж модуля, виявився різний рівень базових знань, що ускладнювало викладання навчального модуля.

З метою подолання проблеми в європейських ВНЗ було прийнято рішення розробити базис настановних курсів, вивчення яких було б обов'язковим для всіх студентів і забезпечувало б методологічну, фундаментальну підготовку як гарант успішного вивчення модулів за індивідуальним вибором (елективних). Зміст цих навчальних курсів протягом останніх років оновлювався, корегувався, поки вони не стали основою для всього різноманіття елективних модулів і не нівелювали відмінності між студентами, які пройшли різні траєкторії навчання.

На рівні організації та методичного забезпечення освітнього процесу основні вимоги Болонського процесу виражаються підвищенням

значення проектних освітніх технологій, дистанційною мережевою педагогічною підтримкою процесу навчання, заміною етнокультурної полярності у викладанні навчального матеріалу на полікультурну, тобто навчанням в контексті ідеї діалогу культур та епох.

Ці вимоги стали орієнтиром складання навчальних планів і програм. Водночас у кожній із країн зберігається національний колорит в організації освітнього процесу, який проявляється в перевазі тієї чи іншої форми методичного супроводу навчального процесу (кейс-технології на противагу аналітичним дискусіям, виражена рефлексопрактика й індивідуалізація навчання на противагу підвищеній когнитивності і трансдисциплінарності та ін.).

Це виражається в необхідності засвоєння комунікативних компетентностей для здійснення професійної діяльності. Стосовно фахівців соціокультурної сфери, ця тенденція найбільш виражено проявляється в прагненні до самоактуалізації в мовній дії, у необхідності вивчення теоретичних засад спілкування, формування навичок управління комунікативним процесом, а також у здатності до саморегуляції, стильової самокорекції та взаємодії в різних запропонованих обставинах у процесі професійного спілкування. Визначення комунікативної компетентності фахівця багатоаспектне, являє собою володіння складними комунікативними процесами, формування мовленнєвих умінь і навичок, адекватних новим соціально-культурним умовам, високий рівень мовного розвитку, що дозволяє фахівцеві вільно сприймати й передавати інформацію; побудова зворотного зв'язку й розвиток діалогічних форм роботи з аудиторією; розуміння невербальної мови спілкування (здатність вибирати власну комунікативну стратегію залежно від особистісної оцінки співрозмовника); уміння поводитися адекватно до ситуації й використовувати власну специфіку для досягнення професійних комунікативних цілей, викликати в співрозмовника позитивне сприйняття своєї особистості.

Коучинг – методика розкриття потенціалу особистості для максимального розвитку її власної продуктивності та ефективності. Коучинг швидше допомагає особистості навчатися, ніж навчає. Це метод взаємодії з людьми, уміння працювати в команді, спосіб мислення, спосіб буття. Ідеї коучингу були абсолютно новими. Коучинг є засобом взаємодії, спрямованим на найбільш ефективне вирішення поставленого завдання. У процесі вдосконалення комунікативної компетенції керівників самодіяльних творчих об'єднань ставиться певне завдання; з'ясується, що необхідно для виконання цього завдання; які можуть виникнути труднощі під час його виконання; з'ясовуються окремі нюанси. Ця технологія дуже близька до методики

«мозкового штурму», яка виявляє ресурс особистості. Отже, використання коучингу в процесі навчання значно підвищує інтерес до професійного спілкування, покращує сприйняття, запам'ятовування, сприяє самореалізації особистості в процесі навчання. Методики коучингу дозволяють багаторазово підвищити ефект від навчання на курсах і тренінгах. Керівники самодіяльних творчих об'єднань, які пройшли коучинг-навчання, легше адаптують отримані знання до специфіки своєї роботи, починають більш активно й ефективно застосовувати отримані знання на практиці. Здається, що застосування коучингу відкриває нову перспективу в культурі спілкування й розвитку професійних рис керівників самодіяльних творчих об'єднань, формуючи нові типи поведінки, глибокі людські відносини, у яких ресурс кожного полягає в цілісному сприйнятті життя й тонких інформаційних зв'язках будь-яких дистанцій.

Процедура коучингу полягає в такому: дві людини – коучер і його партнер – починають розмовляти. При цьому коучингова зустріч відрізняється від інших видів бесід.

Коучер займає позицію, механізм якої полягає в такому: 1. Коучер ставиться до свого співрозмовника не як до слабкого, який потребує підтримки, порад, настанов і чужого досвіду, а як до самодостатньої дорослої людини, яка сама знає відповіді на свої питання або може їх знайти, здатної самостійно вирішити свої проблеми. На цій основі й будуються взаємини між коучером і його партнером-студентом. 2. Своїми питаннями коучер допомагає майбутньому фахівцю перевести його проблему «Не виходить» в завдання «Що треба зробити, щоб вийшло» і знайти шляхи її вирішення. При цьому студент самостійно бере участь у створенні індивідуалізованої програми дій. 3. Завдання тьютора-коучера – зробити так, щоб студент «зазирнув» у себе і зрозумів, чого він хоче, чого боїться, що його мотивує, що стримує, які його цілі, де він втрачає свої можливості у творчій самореалізації. При цьому коучер не привносить свої переконання і своє бачення в життя свого співрозмовника. Так, безумовно, спосіб дії його партнера-студента може потребувати корекції, але він завжди кращий, ніж запропонований ззовні, оскільки спирається на внутрішній потенціал майбутнього фахівця, на його індивідуальні можливості й життєвий досвід. 4. Філософія коучингу відбивається в манері ведення бесіди: коучер не дає порад, не оцінює дій свого партнера і не пропонує йому готових рішень. Позиція коучера полягає в тому, що кожен повинен пройти власний шлях і прожити своє життя. Тому коуч-тьютор допомагає партнеру-учню не порадами, а питаннями, що спонукають його замислюватися над тим, як він хоче облаштувати себе в професії і в житті.

На практиці роль коучера виконує викладач в аудиторії та поза нею, частіше за все – куратор групи, який може надати частіше теоретичну пораду, ніж практичне рішення. На відміну від ВНЗ європейських країн, більшість викладачів не проходить щорічне підвищення кваліфікації та рідко бере участь у конкурсах різноманітних навчальних проєктів, які отримують фінансову підтримку з боку держави, міжнародних організацій чи комерційних установ.

Перспективи використання коучингу для індивідуального та групового консультування. Поки нові стратегії і поведінкові зразки не закріплені в професійних умінь і не стали звичним досвідом, часто потрібно більше часу, ніж пропонує коуч-програма. Тобто коучинг, надаючи професійну підтримку, слугує для вступу в тривалий, самостійний процес трансформації знань і вмінь в успішній індивідуальній практичній діяльності. Далі за підтримкою або продовженням професійного коучингу звертаються в рамках рівноправного формату ситуативного консалтингу або консалтингу за своєю спеціалізацією до рівного за статусом колеги. Як відомо, викладачі ВНЗ всередині й за межами навчального закладу виступають як визнані експерти у своїй галузі, іноді і як керівники. Колегіальний обмін досвідом відбувається, як правило, у разі прикордонних ситуацій, що потребують вирішення. На відміну від роботи з професійним коучером, який усвідомлено підбирає підходящу для конкретного випадку методику, взаємодія у форматі рівноправності залишається в методичному відношенні напівпрофесійною. Тут цінуються, насамперед, професійна розмова, колегіальний обмін думками і емпатія учасників. Іноді, кажучи повсякденною мовою, за так званим рівноправним коучингом ховається не більше ніж дружнє керівництво. На початковому етапі в такого роду консалтингу корисним є підключення професійного коучера й участь у курсах підвищення кваліфікації, які представляють різні методи консалтингу та пов'язані з коротким тренінгом (наприклад, поведінка в бесіді, техніка постановки питань, зворотний зв'язок і рольова гра, а також методи візуалізації й моделювання). Важливим супутнім ефектом індивідуального або групового консалтингового досвіду є готовність слухачів курсів активно сприяти процесу розробки навчальних планів. У результаті спільної роботи над навчальними планами виявляються важливі аспекти дидактики вищої школи, народжуються інновації. Така діяльність заміщує звичайну, орієнтовану на утримання окремих спеціалізацій, бере участь у складанні навчальних планів. Тим самим по-новому розмежовується й розширюється простір для розвитку дидактики вищої школи, де вчителі самі виступають у ролі учнів. Індивідуальне підвищення кваліфікації з метою розвитку своєї навчальної функції відкриває

перспективи різного роду співпраці у сфері роботи над навчальними планами. Закріплення в навчальних планах інновації з галузі дидактики вищої школи має на меті організаційно-інституціонально сталий розвиток.

Отже, щоб забезпечити якість підвищення кваліфікації та її забезпечення різними консультаційними формами, для проведення коучингу необхідні значні методичні знання й відповідні вміння. Коучери як професійні консультанти повинні, поряд з вищою освітою й науковим ступенем, володіти багатим професійним емпіричним досвідом (науковим і ВНЗ), а також підготовкою принаймні за однією консалтинговою методикою. Методична підготовка проходить, як правило, у декілька етапів (до досягнення рівня головного консультанта) і може за тривалістю охоплювати кілька років залежно від обраної спеціалізації. Крім того, необхідно підібрати підвищення консалтингової кваліфікації того формату, який буде відповідати певним стандартам і тривалості методики. Треба звертати увагу на те, що такі консультаційні формати, як коучинг, супервізія, посередництво, управління конфліктними ситуаціями, а також терапевтичний консалтинг і форми спеціалізованого консалтингу вимагають різних методів підвищення кваліфікації та попередніх умов. Щоб підвищити якість консультування й забезпечити високий рівень освіти та підвищення кваліфікації консультантів, різні професійні об'єднання національного й міжнародного (ЄС) класу роблять спроби прийти до єдиної регламентації консультування й установити основні напрями спеціальної освіти. Випускаються також програми для викладачів курсів підвищення кваліфікації у сфері консультування.

1. Рівень консультування визначається не тільки компетентністю коучера, а й підготовленістю учасників курсів у частині психології відносин. Іншими словами, вирішальними факторами є сприйнятливість й увага до особистості слухача, а також толерантність і повага в такого роду відносинах. Для викладачів наукових установ досвід консультування під керівництвом професійного коучера корисний не тільки з точки зору власної викладацької діяльності, яка переважно орієнтована на учня. Досвід консультування, де в центрі уваги знаходяться особистість того, хто навчається, і процес навчання, сприяє тому, щоб директивну практику наставництва (викладачів) поступово було замінено «навчальним коучингом». Практика показала, що описаний підхід допомагає досягти компетенції консультування за допомогою вже наявних методик і технік підвищення кваліфікації.

ЗМІСТ

**Секція: РЕСУРСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ**

**Підсекція: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МІЖНАРОДНА
ЕКОНОМІКА, ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА,
УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ**

Васильєв А. А. Удосконалення державного регулювання зовнішньоторговельної безпеки України	1
Іщенко Н. М. Особливості теоретичних підходів до формування стратегії підприємства	4
Ляховець О. О. Вплив нерівномірності в розподілі доходів на економічний розвиток країни	5
Палехова В. А. Непрості пошуки оптимальної структури вітчизняної банківської системи	7
Прядко І. В. Інноваційна діяльність: прерогатива ринку чи держави?	9
Фертікова Т. М. Тенденції державного економічного регулювання в Україні	11
Ханжин В. В. Роль фінансової системи в подоланні нерівномірності регіонального розвитку країни	13
Кузьменко О. Б., Кузьменко Б. П. Регіональна трансформація структури аграрного виробництва України	15
Мельничук Л. С. Сутність соціально-інвестиційного розвитку України	18
Міцкевич Н. В., Міцкевич Д. І. Особливості впливу на діяльність підприємства використання інвестицій в Україні	20
Яненкова І. Г. Аналіз динаміки злиттів і поглинань в Україні	23
Горлачук В. В., Белінська С. М. Формування інституційного середовища аграрної економіки України	25
Анісенко О. В. Основи управління ризиком у землекористуванні	28
Дзюбак К. М. Інституціональні особливості антикризового земельного менеджменту в Україні	30

Сняльсв М. М. Моделювання систем контролю оплати благ із Free Ride ефектом.....	33
Лазарєва О. В. Методологія форсайт як сучасний науковий підхід до стратегічного планування використання землі.....	35
Семенчук І. М. Концептуальні основи інноваційного розвитку економіки на засадах моніторингу довкілля	37

Підсекція: ФІНАНСИ І КРЕДИТ, ОБЛІК І АУДИТ

Євчук Л. А. Фінансування діяльності підприємств в умовах кризи	40
Зельдіс В. В. Стан біржового ринку деривативів	41
Конєва Т. А. Внутрішні джерела фінансування підприємства	44
Негудихата К. Л. Макроекономічні фактори динаміки розвитку лізингу	47
Філімонова О. Б. Методологічні аспекти банківського кредитування підприємств.....	49
Бурлан С. А., Матушевська О. А., Каткова Н. В. Ризик-орієнтована модель управління економічною стійкістю підприємства	51
Бєлікова В. В. Використання технологій хмарних обчислень в обліку: переваги та недоліки	53
Великий Ю. В. Методологічні засади інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України	56
Верланов О. Ю. Окремі аспекти впливу ризиків на економічну безпеку страхового ринку України	58
Руденко Н. О. Особливості інтелектуального капіталу підприємства та необхідність його обліку.....	63
Кравченко Т. В. Аналіз соціально-економічної ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємств.....	65

Підсекція: ПРОФЕСІЙНЕ АНГЛОМОВНЕ НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ У КОНТЕКСТІ ВИМОГ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Babkova-Pylypenko N. P. The Structuring the Courses at European Universities (on the Example of Schiller International University in Heidelberg, Germany)	69
--	----

Khmyzova O. Business English for Effective Leadership Development	71
Касіянець С. Е. Використання методики інтелект-карт у процесі іншомовної підготовки майбутніх економістів	73
Дімант Г. С. Things to Attract Students' Attention and How to Encourage Them	75
Красніцька І. В. Шляхи підвищення рівня володіння англійською мовою як складовою професійної підготовки майбутніх економістів	77
Ніколаєнко Л. С. Аксіологічно марковані композитні метонімічні номінації на позначення іноземця в англійській мові	79
Постікіна Є. Г. Коучинг в інтеграційному процесі в науці та освіті	83

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Редактор, технічний редактор *С. Сидоренко*.
Комп'ютерна верстка *А. Іценко*.
Друк, фальшовально-палітурні роботи *С. Волинець*.

Підп. до друку 19.05.2016.
Формат 60×84^{1/16}. Папір офсет.
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.
Ум. друк. арк. 5,35. Обл.-вид. арк. 4,94.
Тираж 20 пр. Зам. № 4982.

Видавець і виготовлювач: ЧДУ ім. Петра Могили.
54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.
Тел.: 8 (0512) 50-03-32, 8 (0512) 76-55-81, e-mail: rector@chdu.edu.ua.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3460 від 10.04.2009.

АДРЕСА ОРГКОМІТЕТУ:

Міжнародна науково-практична конференція

**«ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2016:
СТРАТЕГІЯ КРАЇН ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ
В ГЕОПОЛІТИЧНОМУ ПРОСТОРІ»**

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

Тел.: (+380512) 50-03-33

(+380512) 50-03-32

(+380512) 76-55-99

Факс: (+380512) 50-03-33 / 50-00-69

E-mail: of@chdu.edu.ua, avi@chdu.edu.ua

WEB: <http://www.chdu.edu.ua>

