

Міністерство освіти і науки України  
Чорноморський національний університет імені Петра Могили



**«МОГИЛЯНСЬКІ ЧИТАННЯ – 2017:**  
Досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні:  
глобальний, національний та регіональний аспекти»

XX Всеукраїнська науково-методична конференція

## **ТЕЗИ**

### **Економічні науки**

Миколаїв, 13–17 листопада 2017 року

Миколаїв – 2017

«Могилянські читання – 2017 : Досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти» : XX Всеукр. наук.-метод. конф. : тези доповідей Економічні науки, Миколаїв, 13–17 листоп. 2017 р. / ЧНУ ім. Петра Могили. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2017. – 100 с.

У збірнику тез містяться матеріали доповідей учасників XX Всеукраїнської науково-методичної конференції «Могилянські читання – 2017: Досвід та тенденції розвитку суспільства в Україні: глобальний, національний та регіональний аспекти».

# ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

## **ПІДЕКЦІЯ: Професійне англomовне навчання майбутніх економістів у контексті вимог сучасного суспільства**

UDC 881.111

*Khmyzova O. V.,*

PhD in Pedagogics, Associate Professor,  
Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine

### **BLENDED LEARNING IN ENGLISH LANGUAGE TEACHING**

Blended learning gives students and educators a potential environment to learn and teach more effectively, using new channels and technologies for obtaining knowledge, conducting tailor made strategy and objective assessment, taking into consideration people, interaction, time, location, and the tasks specific to professional activities.

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

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

Blended learning does not follow a universal formula. The number of different ways to blend learning opportunities and environments are potentially limitless, and many factors need to be considered in order to achieve a blend that is appropriate to the needs of students (D. Marsh, 2012). But there are four well-known models of this process (H. Staker & M. Horn, 2012): rotation model (station rotation, lab rotation, flipped classroom, and individual rotation), flex model, self-blend model, and enriched-virtual model.

It is highly important for teachers to be considerate to the main challenges facing designing and implementing blended learning. As identified by J. Hofmann (2014), they can be grouped into three categories: technical, organizational, and instructional ones. Also the choice of delivery platform and software influences on what instructional methods and media elements can be included in the course (R. Clark, 2007).

To construct strong blended learning environment educators should combine such components as face-to-face education, synchronous conversations, and asynchronous interactions (H. Wolpert-Gawron, 2011). Blended learning strategy has a student-centered approach, and varies according to the course, the year level, students' characteristics and learning outcomes. More specifically, D. Marsh (2012) proposes a blended solution for language learning, emphasizing such teachers' roles in the blend as: promoting student-centered learning in the classroom, facilitating the blend, creating a supportive online community, managing and facilitating online interaction. The researcher also points out such students' roles in the blend as: managing and planning independent study time, learning independently, working collaboratively online, reviewing and self-correcting.

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

English language courses can be blended in many ways and for many reasons. To establish strong blended learning environment ones may follow instructions proposed by H. Wolpert-Gawron (2011): 1) face-to-face or real-time first class; 2) real-time assessments and available choice of face-to-face or online tests; 3) synchronously conducted class multiple times; 4) differentiation of content delivery and discussion methods; 5) limited class size in order to provide necessary feedback and individualization to students.

There are no standard tools that enable educators to develop optimal blends on the market today. Teachers have a variety of choices which includes delivery platforms and software for online learning; classroom (live or virtual), workshops (live or virtual), books (hard copy or virtual), websites, online advertisements, simulations, and other ones. However, some researchers (R. Clark, 2007; Y. Tryus & I. Herasimenko, 2012; H. Wolpert-Gawron, 2011) have already developed their own methodologies to standardize training delivery using a number of criteria to determine combinations of online and face-to-face education, instructional modalities and methods.

Obviously, good blending is about establishing a balance between the instructional modalities for the learner and the learning objectives. Blended learning presents the best of online and face-to-face education by allowing students to choose their own learning trajectories and affords them greater flexibility and convenience.

To design a blended-learning English language course for Ukrainian universities it is essential for academicians to take into consideration such components as:

- target audience (students' backgrounds, demographics, psychographics, professional skills and learning styles);
- desired learning outcomes (professional competences);
- time available for learning;
- content of training (tasks, interaction, instructional modalities and methods);
- evaluation (timely, clear and concise feedback);
- context of training (the accessibility of technology, location, availability of training resources).

UDC 378.14.

*Dimant G. S.,*  
senior lecturer,

Department of Economic Theory and International Economics,  
Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine

### **LEXICAL AND GRAMMATICAL WORK WITH THE MEDICAL TEXTS**

Last year our University established the medical faculty which is preparing highly qualified specialists in medicine. Along with special subjects students have to master a couple of foreign languages among which English has its own significance because we live in the period of globalization in all

spheres of our life. Unfortunately, not all first year students have equal school preparation in the field of reading, translating, grammar and speaking. This article will present some tips how to help such students to feel more confident in elaborating the texts. As the example let's show what can be done with the text below.

### ***The History of Medicine and Ancient Egyptian Medicine.***

*Due to the hot and dry climate in Egypt, ancient **papyri** have survived intact, allowing historians to study the **sophisticated** techniques **employed** by Ancient Egyptian physicians. While expressed in magic and ritual, the Egyptians **possessed** a great deal of knowledge of healing herbs and repairing physical injuries, among the normal population and the workers responsible for building the great monuments of that nation.*

*Modern research has shown that these builders were not slaves but highly respected and well-treated freemen, and the care and treatment given for injuries and **afflictions** was centuries ahead of its time. Early paid retirement, in case of injury, and sick leave were some of the policies adopted by Ancient Egyptian medicine, **luxuries** that would rarely be enjoyed by most workers until well into the 20th Century.*

*The Egyptians made sure that the laborers were fed a diet rich in radish, garlic and onion, which modern researchers have found to be extremely rich in useful elements. These powerful natural antibiotics would certainly help to prevent **outbreaks** of disease in the often-crowded conditions of the work camps.*

*Ancient Egyptian practitioners were also **adept** at performing eye-surgery, no surprise in the desert where foreign objects blown into the eye could cause **irritation**. The Egyptian doctors cured **Night-Blindness** by feeding the patient powdered liver, rich in Vitamin A.*

*The physicians created a great store of knowledge in the Peri-Ankh, the Houses of Life; here, students were taught and papyri documenting procedures were stored. Physiotherapy and heat-therapy were used to treat pains, and Ancient Egyptian medicine included repairing and **splinting** broken bones, as shown by successfully healed skeletons. Priest-doctors also practiced amputation, using linens and antiseptics to reduce the chance of infection and **gangrene** [gangri:n], and there is some evidence that they employed **prosthetics** where needed.*

### **READING SKILLS**

- The teacher should explain the main reading rules from the words taken from the text. In the conditions with limited number of classes it is to no purpose to give primitive examples like *pen, table, tree, fit etc.*
- The previous practice has shown that it is useful to provide students with the audio sample of the text to read and practice reading at home. We

had been doing that since 2016 and it brought positive results. Even slow students have satisfactory reading skills.

### **GRAMMAR**

- Parallel to reading the teacher should explain the main grammar rules (tenses, passive voice, modals, conditionals etc.) doing tests, translating sentences transforming sentences from one tense to another. After reading one of the episodes of the text the student has to define what tense is in this or that sentence, ask questions to this sentence, make it negative, say it in passive voice etc. Experience shows this work brings positive results.

- Another helpful work is to find mistakes in the sentence and try to correct them.

### **VOCABULARY**

- Student's own word stock is of a great significance because even with the excellent grammar and reading skills his speech will be poor. That's why the most difficult words and special terms should be highlighted or underlined and then they should choose synonyms and antonyms to these words or expressions. This work will increase their vocabulary and will let students extend their range of activity during the lesson.

УДК 378.016:81'243]:796–051–162.32

*Чернюк Т. І.,*

викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ПРОФЕСІЙНО-СПРЯМОВАНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ НЕФІЛОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ**

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

На жаль, рівень навчання іноземної мови з урахуванням професійної спрямованості студентів досі залишається незадовільним. Про це свідчить гострий дефіцит фахівців, які володіють певним регістром іншомовних знань, необхідних для професійного спілкування. Необхідність формування у студентів нефілологічних спеціальностей іншомовної компетентності потребує удосконалення системи їх іншомовної підготовки: розробки нових методів і форм навчання, пошуку технологій організації учбового процесу, адекватних сучасним потребам.

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

Професійно-спрямоване навчання іноземної мови визнається сьогодні пріоритетним напрямком в оновленні освіти. З'явилася нагальна необхідність по-новому поглянути на процес навчання взагалі і на навчання іноземної мови зокрема. Іншомовне спілкування стає істотним компонентом професійної діяльності фахівців, а роль дисципліни «Іноземна мова» у вузах значно зростає. Наразі існує безліч методичних напрямів і технологій навчання іноземних мов у немовних вузах. Сьогодні ставиться завдання не тільки в оволодінні навичками спілкування іноземною мовою, але й у придбанні спеціальних знань за особою спеціальністю.

Щоб навчити майбутніх фахівців іноземній мові в обсязі необхідному для їх майбутньої професійної діяльності, слід відмовитися від традиційного підходу, переосмислити його цілі і зміст.

Технології навчання іноземних мов, що використовуються сьогодні у XXI столітті на немовних факультетах вузів, як правило, орієнтовані на особистість студента, на його активну участь у саморозвитку, отриманні якісних знань, професійних навичок, в тому числі навичок колективної роботи і творчого вирішення конкретних проблем. Наразі широкого поширення набули креативні технології активного навчання. Застосування креативних технологій забезпечує розвиток творчих здібностей майбутніх фахівців, що особливо важливо у зв'язку зі зростанням частки розумової праці і творчих рішень у всіх сферах професійної діяльності.

Сьогодні термін «активне навчання» вживають на протигагу традиційній методиці навчання й дефінують як таку організацію й перебіг навчального процесу, що спрямована на всебічну активізацію навчально-пізнавальної діяльності осіб, які навчаються, шляхом комплексного використання як педагогічних, так і організаційно-управлінських засобів.

Цей підхід до навчання іноземної мови передбачає формування у студентів нефілологічних спеціальностей здатності іншомовного спілкування в конкретних професійних, ділових, наукових сферах і ситуаціях з урахуванням особливостей професійного мислення, при організації мотиваційно-спонукальної і орієнтовно-дослідницької діяльності.

У цьому і є його основна відмінність від навчання мови для загальноосвітніх цілей. Тим не менш, професійно-спрямоване навчання іноземної мови студентами нефілологічних спеціальностей не зводиться



тільки до вивчення «мови для спеціальних цілей». Існують деякі особливості, характерні для специфічного контексту використання мови, з якими студенти, ймовірно, зустрінуться в реальних ситуаціях спілкування. Разом з тим, необхідно враховувати, що знання професійної лексики і граматики не можуть компенсувати відсутність знань і вмінь, що дозволяють його здійснити, тобто не сформованість комунікативної компетенції.

Таким чином, під професійно-спрямованим навчанням розуміють навчання, засноване на врахуванні потреб студентів у вивченні іноземних мов, що диктуються особливостями майбутньої професії або спеціальності, які, у свою чергу, вимагають його вивчення. Воно передбачає поєднання оволодіння професійно-орієнтованою іноземною мовою з розвитком особистісних якостей студентів, знанням культури країни досліджуваної мови і придбанням спеціальних навичок, заснованих на професійних і лінгвістичних знаннях.

При професійно-спрямованому підході навчання іноземній мові студентів нефілологічних спеціальностей повинні бути успішно реалізовані різні цілі (практичні, освітні, виховні і розвиваючі). Всі ці цілі визначаються професійними, комунікативними та пізнавальними потребами фахівця конкретного профілю. У відповідності з цими цілями повноцінна професійна мовна діяльність іноземною мовою передбачає володіння певним мовним матеріалом, а також навичками та вміннями оперувати цим матеріалом в процесі говоріння, письма, слухання і читання.

Професійно-спрямоване навчання іноземної мови майбутніх фахівців вимагає нового підходу до відбору змісту. Він повинен бути орієнтований на останні досягнення в даній сфері діяльності, своєчасно відображати наукові досягнення в цій сфері, безпосередньо зачіпаючи професійні інтереси студентів, надавати їм можливість для подальшого професійного зростання.

На думку Н. Д. Гальскової, у зміст навчання іноземної мови необхідно включати: сфери комунікативної діяльності, теми і ситуації, мовні дії та мовленнєвий матеріал, що враховують професійну спрямованість студентів; мовний матеріал, правила його оформлення і навички оперування ними; комплекс спеціальних (мовних) умінь, що характеризують рівень практичного оволодіння іноземною мовою як засобом спілкування, в тому числі в інтеркультурних ситуаціях; систему знань національно-культурних особливостей і реалій країни, що вивчається; навчальні та адаптивні вміння, раціональні прийоми розумової праці, щоб забезпечити культуру засвоєння мови в навчальних умовах і культуру спілкування з її носіями.

Одним з основних завдань майбутніх фахівців є підготовка студентів до використання знань з іноземної мови своєї майбутньої професійної діяльності, а саме: навчити майбутнього спеціаліста читати і розуміти (без словника) зміст текстів за своєю спеціальністю. Слід констатувати той факт, що в системі професійно-спрямованого навчання іноземній мові майбутніх фахівців особливе місце займає навчання інформаційному пошуку та читанню науково-технічних текстів з певної галузі знань.

Навчання письмовій мові не є самоціллю, а являє собою один із способів реалізації основної мети навчання, тобто практичного володіння іноземною мовою. Незважаючи на те, що письмо займає в мовній діяльності людини меншу питому вагу, у порівнянні з говорінням, слуханням і читанням, роль письмової мови незмірно велика.

Слід також зазначити, що оволодіння іноземною мовою обов'язково передбачає знання соціокультурних особливостей носіїв мови, що вивчається, широкий спектр вербальної і невербальної комунікації. Соціокультурний компонент у змісті навчання іноземної мови відіграє істотну роль у розвитку особистості студента, оскільки дає можливість не тільки ознайомитися зі спадщиною культури країни досліджуваної мови, але і порівняти її з культурними цінностями своєї країни, що сприяє формуванню загальної культури студента.

UDC 377.169.3

*Мкртчян А. Р.,*

викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ**

Навчання студентів-економістів фахової англійської мови включає наступні елементи: навчання фахової лексики з граматичними особливостями побудови фраз та відповідно монологічного та діалогічного говоріння, навчання фахового письма, навчання аудіювання. Навчання фахової англійської мови потребує певної бази зі спеціальності рідною мовою, відтак, необхідні відповідність тем, які студенти вивчають на заняттях англійської мови, темам, які вже були вивчені ними на економічних дисциплінах. Інноваційність навчання економічної англійської зумовлена високими стандартами професійної освіти. Однією з інновацій є імпліцитна персоналізація, коли студенти вивчають професійну лексику, застосовуючи її у непрофесійному спілкуванні. У цілому, мінімально студенти повинні опанувати 1500–2000 лексичних

одиниць для можливості професійного спілкування іноземною мовою. Ці ЛО включають як терміни, семантика яких відтворюється в українській мові (які звучать майже однаково як українською, так і англійською, і відтак є легшими для запам'ятовування), так і терміни, семантика яких є докорінно відмінною від української. Для швидшого опанування власне лексики пропонується інтегроване вивчення термінології із застосуванням інтерактивних технологій та активізації пізнавальної діяльності студентів. Інноваційні технології включають метод проєктів, метод кейсів, ділову імітацію, Інтернет-навчання для покращення навчання фахових предметів, зокрема економічної англійської.

Аналіз публікацій та особистий досвід автора дозволив визначити наступні засади запровадження інноваційних технологій навчання економічної англійської студентів-економістів:

1. Форма навчання – групова, робота в малих групах, індивідуальна робота зі студентами. Груповою роботою є виклад нового матеріалу, лекція, бесіда, дискусія, загальногруповий проєкт. Так, викладач вводить нові ЛО з економічної теми, обговорюючи їх з усією групою, спонукаючи всіх членів групи до роботи. Можлива співпраця між декількома академічними групами, конкуренція за оцінки, проведення конкурсів та змагань, якнайменш – змагання за рейтинговий бал за тему (конкуренція між «бізнес-командами»). Робота в малих групах (3–5 осіб) вважається оптимальним видом роботи, так як викладач має достатньо часу, аби приділити кожному.

2. Вид навчання – демократичне, студент-центроване навчання. Класична модель навчання «викладач-студент», у якій викладач повністю керує навчальним процесом, була змінена студент-центрованою моделлю, де все навчання підпорядковується вимогам студентів. Дана модель є відносно новою для України, та вимагає академічної зрілості від студентів, зокрема її важко запроваджувати на перших курсах, коли колишні підлітки з несформованим «я-уявленням» не можуть визначити, вивчення яких тем є пріоритетним, а яких – ні.

3. Оптимальні інноваційні методи навчання – використання Інтернет-платформи для вивчення економічної англійської, робота з економічними телеканалами, ведення власного економічного блогу студентами, проведення конференцій з економічної тематики, відтворення міжнародних економічних конференцій, проведення дискусій та диспутів, проведення ділових ігор, бізнес-економічних ігор, проведення дослідження та презентація результатів дослідження, присвяченого економіці, в межах загального проєкту. Новітні методи представляють навчання через дію, студенти вивчають практичні аспекти економічних явищ англійською мовою та отримують навички вирішення фахових ситуацій.

Основними перевагами запровадження новітніх, інноваційних методів навчання є розвиток творчої особистості та навчання студентів

новим моделям поведінки, в тому числі при професійній взаємодії, а також активізація пізнавальної діяльності, розвиток мислення та пам'яті, утворення стійких асоціативних зв'язків, навчання соціальної взаємодії та роботи в команді, виявлення лідерських якостей. Інноваційні технології внаслідок їх нестандартності сприяють активізації пізнавальної діяльності студентів, покращенню результатів навчання. Інтерактивність інноваційних методів зумовлює розвиток монологічного та діалогічного мовлення студентів.

Навчання іноземної мови вимагає інтерактивності та активної участі у проведенні брейн-рингів, круглих столів, інтерактивних ігор, моделюванні економічних форумів, засіданні менеджерів та економістів. Основними недоліками запровадження новітніх, інноваційних методів навчання є психологічна неготовність та опір запровадженню технологій як з боку викладачів, так і студентів.

Забезпечення конкурентоспроможності українських економістів у світі зумовлює необхідність вивчення ними англійської мови. Навчання англійської мови із використанням новітніх методів викладання (проективної методики, методу кейсів, інтерактивних методів, методу повного занурення, застосування Інтернет-технологій та соціальних мереж, комп'ютерне навчання) сприяє активізації пізнавальної діяльності студентів та покращенню успішності.

Форми роботи при запровадженні новітніх методів – фронтальна, групова, індивідуальна. Вид навчання – демократичне, студент-центроване навчання. Принципи даного навчання – доступність, системність, рівне оцінювання, наочність та ґрунтовність. Вважаємо за доцільне проведення емпіричного дослідження ефективності застосування новітніх методів порівняно з класичним навчанням протягом 2 років.

УДК372.881.111.1

*Постикіна Є. Г.,*

викладач,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

**КОМУНІКАТИВНІ БАР'ЄРИ У ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ  
ДИСЦИПЛІНИ «ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ  
СПРЯМУВАННЯМ» ДЛЯ СТУДЕНТІВ ПЕРШОГО  
РОКУ НАВЧАННЯ СПЕЦІАЛЬНОСТІ ОБЛІК І АУДИТ**

Останніми роками, традиційне навчання англійській мові у ВНЗ поступово замінюється на більш популярний підхід – комунікативний.

Опанування іноземною мовою розглядається як надбання комунікативної компетенції на базі сформованої лінгвістичної компетенції.

Функціональний аспект іноземної мови як засобу професійного спілкування, обумовлює необхідність належної підготовки фахівців: оволодіння іноземною мовою має на меті не лише отримання лінгвістичних знань, але й формування умінь і навичок практичного її застосування. Уміння використовувати іноземну мову в повсякденному житті передбачає спілкування іноземною мовою, її залучення в усну чи писемну комунікацію. Водночас ефективність оволодіння знаннями у процесі навчальної діяльності у вищій школі значною мірою залежить від психологічної готовності тих, хто навчається, а засвоєння та застосування набутих знань на практиці – від уміння долати сформовані недовірі стереотипи та від адекватного уявлення про свої можливості.

Змістовне визначення поняття комунікативного бар'єра тлумачиться як психологічне явище, що призводить до блокування ефективного спілкування у процесі спільної діяльності в результаті відсутності професійних навичок й умінь.

Комунікативні бар'єри у процесі викладання англійської мови стосуються студентів першого року навчання ВНЗ, що розпочинають вивчати професійну англійську мову: отримання нових фахових знань та лексики. Більшість даної категорії студентів не мають високого базового рівня знання англійської мови, тому в процесі засвоєння навчального матеріалу виникають лінгвістичні, когнітивні і психологічні труднощі – комунікативні бар'єри у процесі викладання професійної англійської мови для спеціальності Облік і аудит.

Освоєння дисципліни Професійна англійська мова, відкриває для майбутніх фахівців можливість стажування чи спеціалізації за кордоном та допомагає поглиблювати рівень фахових знань на міжнародних семінарах, фахових та інших заходах, де універсальною мовою спілкування виступає професійна англійська мова.

Проте процес викладання професійної англійської мови та фахових дисциплін англійською мовою має враховувати специфіку процесу професійного пізнання студентами першого року навчання дисциплін економічного напрямку.

Проблема комунікації та формування комунікативних бар'єрів під час викладання дисциплін англійською мовою також полягає в тому, що на всіх стадіях комунікативного процесу виникають певні викривлення інформації з причин впливу різних перешкод. Вже на етапі створення повідомлення існує небезпека неточного формулювання змісту і тексту, нелогічності, неточності, двозначності висловлювання. Навіть якщо відправник намагається висловлюватись як найточніше, все рів-

но виникає розбіжність між думками і словами: одну і ту ж ідею можна подати різними словоформами.

Крім загальних комунікативних бар'єрів можна виділити ще й мовні:

1. Невідповідність мов, кодових систем учасників спілкування.
2. Різні соціальні групи людей.
3. Викривлення сприйняття.

Студенти першого курсу на початкових етапах вивчення іноземної мови часто відчувають несприятливий психічний стан, який виступає у різних проявах тривожності, що свідчать про наявність комунікативних бар'єрів у спілкуванні з викладачем та групою. Активно сприяє виникненню та посиленню комунікативних бар'єрів – невідповідність мовних (кодових) систем у вітчизняній економічній науці та в англійських аналогах. Студенту доводиться докладати окремих зусиль для декодування комунікативного повідомлення, що транслюється або ретранслюється іншою мовою.

Здебільшого це пов'язано з особливостями історичного розвитку економічної науки в Україні та в інших розвинених країнах світу. Отже, вивчення нової професійної лексики необхідне одночасно з семантичним осягненням нових категорій.

Саме через це виникає необхідність використання викладачем опрацьованого універсально-вживаного матеріалу. За для якіснішого засвоєння, пропонується використання мультимедійного обладнання.

Це дозволяє зменшити комунікативні бар'єри, зробити процес комунікації доступним, зрозумілим, прийнятним, емоційно-позитивним. Це реально за умови дотримання певних психологічних вимог до особливостей викладання фахових дисциплін англійською мовою – простоти, доступності, зрозумілості, лаконічності. Складність змісту комунікації спричиняє додаткові бар'єри у її сприйнятті.

Таким чином, аналіз особливостей викладання Професійної англійської мови, дозволяє стверджувати, що особливе значення у цьому процесі має розвиток не лише мовної, але й професійної компетенції у студентів економічного профілю напрямку Облік і аудит. Одночасний розвиток професійних та лінгвістичних навичок досягається за умови подолання комунікативних бар'єрів у процесі викладання англійською мовою та дотримання певних психологічних вимог до особливостей викладання – простоти, доступності, зрозумілості, лаконічності.

## **ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми моделювання національної системи бухгалтерського обліку в умовах глобалізаційних процесів**

УДК 657.1

*Белінська С. М.,*  
канд. екон. наук, доцент  
*Лизлова Ю. О.,*  
студентка 617м групи,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДЕЯКИХ ОФІСНИХ ВИТРАТ**

Майже в офісі кожного підприємства є обладнане приміщення для вживання їжі. За дорученням адміністрації відповідальний співробітник періодично купує в супермаркеті чай, каву, вершки, солодощі для загального користування і подає до бухгалтерії чеки РРО. Напої та продукти споживаються співробітниками офісу, а також використовуються для супроводу ділових зустрічей. Щодо обліку та оподаткування виникають питання: як відобразити ці закупівлі в обліку, чи потрібно утримувати з когось ПДФО, нараховувати умовні зобов'язання з ПДВ? Спробуємо розібратися.

Придбані через підзвітну особу продукти харчування прибуткують на рахунках запасів, якщо інше не встановлено обліковою політикою підприємства, іноді ТМЦ, що мають неістотну вартість, які витрачаються менше ніж за місяць, відображають у складі витрат відразу при їх придбанні, не прибуткуючи на матеріальні рахунки. Наприклад, можна використовувати субрахунок 209 «Інші матеріали». Як правило, такі ТМЦ не зберігають на складі, а відразу ж видають для споживання і списують на витрати: субрахунок 92 «Адміністративні витрати» або 949 «Інші витрати операційної діяльності».

Витрати підприємства на продукти для офісу, які підтвержені документально і відображені в бухгалтерському обліку, потраплять і до податкових витрат. Коригувати бухгалтерський фінансовий результат на різниці за такими продуктами Податковим кодексом не передбачено.

Суми ПДВ, сплачені у зв'язку з придбанням продовольчих товарів, зокрема чаю, кави, цукру, цукерок, печива, води питної, соку, вершків,

включаються до складу податкового кредиту за наявності документального підтвердження, у тому числі касових чеків. Так роз'яснює Державна Фіскальна Служба в Індивідуальній податковій консультації від 05.05.2017 року № 77. Тобто будь-який вхідний ПДВ, підтверджений так, як того вимагає Податковий кодекс, включається до податкового кредиту. Але не треба забувати, що податковий кредит на підставі касових чеків, де зазначено фіскальний номер і податковий номер постачальника, які містять загальну суму ПДВ, обмежений. Загальна сума отриманих за чеками товарів не може перевищувати 200 гривень на день, без урахування ПДВ. Причому чеки понад цю суму в разі відсутності податкової накладної не враховуються взагалі. На думку ДФС, платник не має права віднести до складу податкового кредиту суму ПДВ, зазначену в касовому чеку, або її частину, якщо загальна сума отриманих за цим чеком товарів/послуг перевищує 200 гривень. А з приводу необхідності нараховувати компенсуючі зобов'язання в Індивідуальній податковій консультації № 77 роз'яснено, якщо вартість вище перелічених продовольчих товарів включається до складу витрат і, відповідно, до вартості товарів/послуг, постачання яких є об'єктом оподаткування і пов'язане з отримання доходів, тоді ці товари визнаються призначеними для використання/використаними в господарській діяльності. І додаткове нарахування податкових зобов'язань за правилами, установленими п. 198.5 Податкового кодексу, тоді не проводиться. Тобто ДФС не проти вважати офісні пригощання господарськими витратами – але за умови, що до вартості оподатковуваних постачань підприємства ці витрати закладені.

Необхідність нарахування й утримання ПДФО може виникнути, якщо підзвітна особа втратить чек РРО. Як роз'яснює ДФС, друкування дублікату фіскального касового чека в разі його втрати функціями РРО і нормами чинного законодавства не передбачено. Адже при друкуванні Z – звіту відбувається обнуління регістрів денних підсумків оперативної пам'яті. І цей звіт містить тільки загальний результат розрахункових операцій за реалізовані товари за кожним зазначеним кодом окремо з моменту програмування товару із зазначенням його найменування, реалізованої кількості, літературного позначення ставки ПДВ. Виходить, що в разі втрати чека РРО підтвердити витрати не вдасться і доведеться обкладати їх ПДФО. Що стосується подальшого використання куплених продуктів, то й тут не йдеться про утримання ПДФО зі співробітників або гостей підприємства. Адже такі витрати зазвичай не персоніфікують. Не заперечують проти цього й податківці, тому що можливість обкладання ПДФО доходів фізичних осіб, у тому числі отриманих у вигляді додаткового блага, розглядається тільки в



разі їх отримання безпосередньо конкретним платником податків. А кава, чай, солодощі, придбані за рахунок роботодавця і призначені для споживання в офісі будь-яким працівником і відвідувачем, не можуть розглядатися як об'єкт обкладання ПДФО.

Облік та оподаткування продовольчих товарів на підприємствах є невід'ємною складовою систематичного контролю при формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємства. Перспективами подальших досліджень є удосконалення існуючої методики відображення в бухгалтерському обліку офісних витрат суб'єкта господарювання.

УДК 657.471

*Белікова В. В.,*  
старший викладач  
*Кравченко Т. В.,*  
доцент б.в.з. кафедри обліку і аудиту,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ**

На сьогодні електронна комерція є найвигіднішим інструментом продажу, який має успіх у всьому світі. В Україні ринок он-лайн торгівлі стрімко розвивається, показуючи протягом останніх п'яти років стабільний приріст. Так, за прогнозами експертів, ринок електронної комерції в 2017 році в грошовому вимірі сягне 50 млрд грн.

Серед можливостей та переваг Інтернет торгівлі виокремлюють ось такі: зниження накладних витрат і збільшення прибутку підприємства; можливість рекламування товарів та послуг; висока швидкість опрацювання замовлень; відсутність вихідних та перерв; віртуальна площа для розміщення товарів практично необмежена; покупець має доступ до розміщеного на сайті товару в режимі реального часу і з будь-якого місця на земній кулі, де є Інтернет; віртуальні торговельні площі можна взяти в оренду, як і в звичайному магазині; вартість і строк створення віртуального магазину набагато менші; відсутність у потребі отримання численних дозволів та візитів органів контролювання (СЕС, пожежна). Однак, як і в будь-якій іншій справі, є деякі нюанси пов'язані з відкриттям, оподаткуванням та обліком діяльності інтернет-магазину.

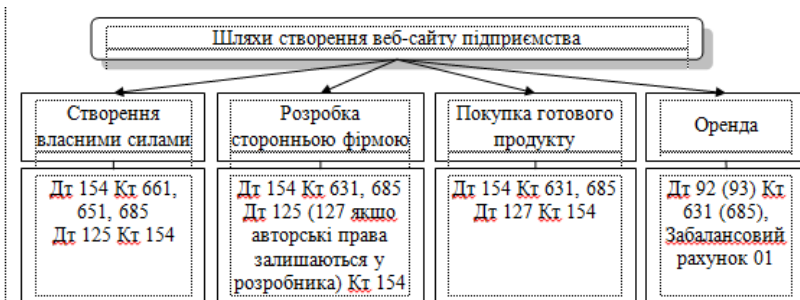
Згідно Закону України «Про електронну комерцію» № 675 від 03.09.2015р. інтернет-магазин – це засіб для представлення або реалі-

зації товару, роботи чи послуги шляхом вчинення електронного правочину. В свою чергу, електронний правочин – це дія особи, спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов’язків, здійснена з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Таким чином, інтернет-магазин є публічною пропозицією продавця укласти договір купівлі-продажу на умовах, зазначених на сторінках сайту на момент здійснення замовлення, а покупець, оформляючи замовлення, приймає пропозицію укласти договір купівлі-продажу.

Бухгалтерський та податковий облік торгівлі за допомогою інтернет-магазину можна розділити на два основних об’єкти обліку: витрати, пов’язані із створенням та адмініструванням веб-сайту інтернет-магазину; торгівельні операції (доставка та продаж товарів покупцям).

Розглянемо особливості обліку витрат, пов’язаних із створенням та експлуатацією веб-сайту підприємства електронної комерції. Варто зазначити, що методика обліку таких витрат буде залежати від двох факторів: від способу створення та від напрямків використання веб-сайту.

В загальній практиці, веб-сайт може створюватися підприємством самостійно (власними силами за наявності відповідних кваліфікованих фахівців), може розроблятися сторонньою організацією, підприємство може купити готовий проект або орендувати сайт. Таким чином, витрати на цьому етапі будуть залежати від обраного способу створення сайту (рис. 1).



**Рис. 1.** Способи створення веб-сайту підприємства та методика обліку відповідно до обраного способу

Якщо підприємство створює сайт, який має рекламний характер, з метою підвищення ділової репутації і термін його корисного використання не перевищує одного року, то витрати на розробку такого сайту відносяться до витрат звітного періоду.

Якщо ж підприємство створює веб-сайт для отримання прибутку у вигляді продаж через інтернет-магазин, то витрати на його розробку чи придбання визнаються нематеріальним активом. У такому випадку в бухгалтерському обліку веб-сайт зараховується на баланс за первісною вартістю, яка складається з прямих витрат на оплату праці, прямих матеріальних витрат, інших витрат, безпосередньо пов'язаних із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням. Облік веб-сайту інтернет-магазину тоді ведеться на субрахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права» рахунку 12 «Нематеріальні активи. Однак, до введення сайту в господарський оборот, витрати на створення враховуються за дебетом субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Якщо ж підприємство придбаває готовий програмний комплекс інтернет-магазину, розроблений і розтиражований сторонньою організацією, то в цьому випадку він також визнається нематеріальним активом, але враховується на рахунку 127 «Інші нематеріальні активи», бо авторськими правами на такий програмний продукт це підприємство не володіє.

Таким чином, представлена методика відображення в обліку способів впровадження Інтернет-магазину дозволить сформувати достовірну облікову інформацію, яка надасть змогу уникнути викривлення облікових даних.

УДК 330.122 (12) 21

*Великий Ю. В.*,  
д-р екон. наук, професор,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ**

Управління інноваційною діяльністю є особливо важливою в умовах переходу машинобудівних підприємств на інноваційний шлях розвитку, оскільки до останнього часу цей напрямок не став ведучим у економіці України. Ефективне рішення задачі управління інноваційною діяльністю підприємства в умовах високого ступеня невизначеності, глобалізації і впливу тенденції світової економіки залежить від правильного вибору бізнес-моделі його роботи. Внаслідок значних структурних зрушень на початку ХХІ століття в розвинутих економі-

ках від сектору матеріального виробництва в сторону росту значимості нематеріальних видів капіталу, процесів інтернаціоналізації значно підвищилися можливості інформаційного обліку, мобільність працівників, доступність венчурного капіталу. Всі ці фактори обумовили зниження ефективності інноваційної діяльності, заснованої на використанні закритих інноваційних процесів. Тому аналіз управління інноваційним процесом машинобудівного підприємства є досить актуальним.

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

Модель інноваційного процесу відкритого типу носить узагальнений характер і відображає принципові дольові сторони в інноваційній діяльності, необхідності інтеграції в світовий науковий і діловий простір, налагоджування тісних комунікативних зв'язків з науковими і діловими організаціями, інформаційного сервісу країни. Головне завдання моделі – продемонструвати, що забезпечуючим фактором інноваційного розвитку підприємства є оптимальне поєднання стратегічного партнерства, яке об'єднує інтегровані підприємства і системи інноваційного сервісу, які регулюють це партнерство, розвивають і розширюють підприємницьку діяльність на основі інновацій і відносини з місцевими і зарубіжними партнерами. У моделі відсутня розшифровка інноваційного процесу підприємства, так як, на нашу думку, свою власну бізнес-модель машинобудівне підприємство буде індивідуаль-

но, виходячи із стратегічних цілей і набору загальних і специфічних методів ведення інноваційної діяльності.

Від того, наскільки правильно підібрана бізнес-модель, залежить успіх реалізації інновації. Г. Чесбро відмічає, що технологія сама по собі не має ніякої цінності. Економічна цінність створюється в процесі її комерційної реалізації. Однак слід уточнити, що технологія після свого створення все ж має цінність, але тільки технічну. Дійсно, економічну цінність, тобто комерційний ефект, у повній мірі можливо кількісно визначити після реалізації інновації. Кількісна величина економічної цінності багато в чому залежить від бізнес-моделі. За допомогою якої інновація отримує свою комерційну реалізацію.

УДК 334.7/336.6/65.01

*Верланов О. Ю.,*

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

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У КООПЕРАТИВАХ**

Кооперація в економіці є важливим елементом економіки, що підтверджується досвідом розвитку та державної підтримки кооперативів в країнах ЄС, яким притаманні:

1) великі обсяги операцій; 2) високий рівень конкурентоспроможності, внаслідок ефекту масштабу та концентрації господарської діяльності; 3) дієве державне стимулювання різних видів кооперації; 4) диверсифікація та індустріалізація діяльності традиційних видів кооперативів; 5) зростання потужності кооперативів третинного сектора та обслуговуючих кооперативів; 6) високий рівень інтеграції кооперативів різних галузей діяльності; 7) диверсифікація діяльності кооперативів шляхом комбінування функцій виробництва, матеріально-технічного постачання, маркетингу та сервісу; 8) інноваційний характер кооперативного підприємництва; 9) поглиблення міжнародної інтеграції кооперативів тощо.

Ключове значення для розвитку кооперації мають: упорядкування відносин власності, відродження реального власника кооперативного майна, підвищення зацікавленості й активізація участі пайовиків у діяльності кооперативних підприємств. Завершення розмежування і закріплення власності в кооперації базується на основоположних коо-

перативних цінностях і принципах, визнаних Міжнародним кооперативним альянсом.

Організація і методика обліку та аналізу у кооперативах не повністю відповідає вимогам ринкового середовища.

Чинна система обліку та аналізу фінансових результатів не забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення позитивних кінцевих результатів господарсько-фінансової діяльності кооперативних підприємств. На практиці лише деякі підприємства кооперації застосовують систему управлінського обліку для ефективнішого вирішення питань і проблем ведення бізнесу, багато керівників не завжди усвідомлюють роль управлінського обліку на підприємстві та недостатньо чітко розуміють поставлену мету і завдання. Створенню інформаційної основи для організації належного контролю за торговельними витратами у системі кооперації сприятиме визначення центрів відповідальності за витратами та закріплення за ними персональної відповідальності керівників цих центрів. Конкретний набір показників, які застосовують для оцінки діяльності, залежатиме від їхніх типів або статусу: центр витрат та центр прибутку, а також від характеру управлінських рішень, прийнятих на різних етапах торговельного процесу. У кооперації доцільно застосовувати метод бюджетування «від попереднього періоду». Всі складені підприємствами і затверджені спілкою бюджети у цілому формують зведений бюджет та є залежними. Отже, складання бюджетів через комунікацію центра фінансових витрат і фінансово-економічне управління виступає підґрунтям для всебічного систематичного управління витратами у системі кооперації держави. Порядок розподілу і використання прибутку кооперативу визначається зборами засновників згідно з законодавством та нормативними актами. Чистий прибуток за рік спрямовується на: виробничий і соціальний розвиток підприємства; створення резервного (страхового) фонду; кооперативні виплати, виплати на паї, виконання інших статутних завдань. Збитки підприємства списуються за рахунок резервного (страхового) фонду та інших джерел, визначених засновниками.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на рівні кооперативного господарства, керівникам необхідна обліково-аналітична інформація, яку постачає бухгалтерія та інші економічні служби. З іншого боку, в умовах ринкової економіки кооперативи повинні подавати дані про результати своєї діяльності різним споживачам інформації. Особливістю системи бухгалтерського обліку кооперації між вітчизняними та закордонними учасниками є те, що вона поділяється на

дві підсистеми – управлінський і фінансовий облік. Такий поділ відповідає вимогам сучасного управління.

В середині ХХ сторіччя відбулась поступова заміна поняття виробничого обліку на поняття управлінський облік. Така зміна була викликана зміною розмірів і структури, форми і технології виробництва в результаті науково-технічного прогресу, а також зростанням витрат на дослідження і освоєння нових виробництв, підвищенням цін у результаті інфляції, труднощами, які пов'язані з ринками збуту, з внутрішньою і зовнішньою конкуренцією і т. д. Це вимагало від управлінського обліку вирішення ряду нових питань, зокрема складання попередніх кошторисів, організація оперативного аналізу і розробка варіантів управлінських рішень. Таким чином управлінський облік ліквідував недоліки виробничого обліку, виявив потенційні можливості використання рішень, на які можуть вплинути дані обліку.

Дані управлінського обліку необхідні керівнику при плануванні, контролі, оцінці операцій господарської діяльності і прийнятті управлінських рішень. Слід зазначити, що управлінський облік є процесом підготовки інформації, яка необхідна менеджеру для планування, контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо поточної виробничо-комерційної діяльності.

Однією з головних проблем ефективного функціонування кооперативів є вибір раціональної організаційної структури управління, яка передбачає розподіл функцій і повноважень на прийняття рішень між керівниками кооперативу, відповідальними за діяльність структурних підрозділів, що становлять організаційно-виробничу структуру підприємства.

У структурі управління кооперацією розрізняються лінійні й функціональні зв'язки: прийняття і реалізація управлінських рішень лінійними керівниками та сполучення з функціями керівництва. Між всіма складовими організаційної структури управління існують складні відносини взаємозалежності: зміни в кожному з них викликають необхідність перегляду всіх інших.

Проектування управлінських організаційних структур пов'язане з певними труднощами: 1) складність врахування всіх змін, які відбуваються в кооперативі безпосередньо після впровадження структури управління, що носять некорінний характер, але які можуть впливати на працездатність і стабільність всієї структури управління; 2) необхідність врахування додаткових прихованих факторів раціональної організаційної структури управління.

Проблеми, які виникають в кооперативах:

1. Відповідно принципам управління: періодична зміна співвідношення між централізацією й децентралізацією управління у зв'язку зі зміною стратегічних пріоритетів, активізацією або ослабленням ефективності взаємодії між підрозділами;

2. В апараті управління: перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, характеру взаємодії, розподілу повноважень і відповідальності;

3. У функціях управління: посилення стратегічного планування й прогнозування, що спирається на розробку довгострокової економічної й технічної політики; надання пріоритетного значення економічному аналізу діяльності підприємства на основі вдосконалення обліку й звітності; надання більшого значення питанням виробництва й управління персоналу; залучення працівників до участі в статутному капіталі підприємства шляхом придбання частки (акцій, паїв і т. д.) і в рішенні певних виробничих питань; заохочення працівників за розробку нових ідей в області вдосконалювання технології і ін.; посилення уваги до соціально-психологічних аспектів управління, до розробки заходів в області маркетингової діяльності, до форм і методів досягнення кінцевих результатів; на посилення господарських взаємозв'язків між підрозділами й функціональними службами.

Для збереження конкурентоспроможності підприємства його організаційна структура управління повинна бути такою, щоб вся робота була зосереджена на конкретній продукції й на конкретному кінцевому споживачі. Успіх на вільному ринку недосяжний без цілісного колективу компетентних людей, які знають покупців, особливості конкуренції й можливості виробництва для окремих видів і груп продукції. Тому учасникам організацій і вищому виконавчому керівництву кооперативного підприємства надзвичайно важливо створити таку структуру управління, що забезпечувала б рішення цілей і завдань, підвищення відповідальності керівників і трудового колективу за результати їхньої роботи. Таким чином, при формуванні організаційно-управлінської структури кооперативному підприємству необхідний індивідуальний підхід до побудови раціональної організаційної структури управління при різноманітні умов і факторів, що впливають на цей процес. При цьому кожна організація повинна вибирати свій тип управління, порівнюючи можливості й беручи до уваги необхідність адаптації до особливостей ринку.



## **ЧИННИКИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

Згідно ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно розробляє систему і форми управлінського обліку. У зв'язку з чим облікові співробітники можуть сформувати ефективну систему управлінського обліку, необмежену нормативними рамками і здатну забезпечити внутрішніх користувачів необхідною ним інформацією. Проте, повна свобода вибору і складність системи управлінського обліку конкретного підприємства, у свою чергу вимагає при її формуванні врахувати позитивний та негативний вплив безлічі чинників. Склад останніх практично забутий в спеціальній літературі і тільки в рідких роботах можна зустріти згадку про них. Вказане обумовлює потребу в систематизації чинників що впливають на систему управлінського обліку.

Дана група може складатися з наступних груп чинників: галузеві; управлінські; законодавчо-нормативна база; національні облікові традиції; організаційні; облікова політика фінансового обліку.

Розглянемо запропоновану систематизацію чинників. До галузевих чинників слід віднести: характеристика і тип виробництва; номенклатура вироблюваної продукції (робіт, послуг); технологічний процес. Дана група чинників особливо впливає на вибір методів обліку витрат, способів калькулювання, калькуляційних одиниць та підсистему обліку витрат виробництва у цілому, в межах системи управлінського обліку підприємства.

До групи управлінських чинників необхідно включити систему цілей і завдань підприємства. Чинники цієї групи визначають ступень децентралізації управлінського обліку підприємства, можливість делегування відповідальності за управлінські рішення та дії, що в свою чергу, визначає можливість використання концепції центрів відповідальності на підприємстві. Також управлінські чинники впливають на склад структуру звітності управлінського обліку, періодичність складання тих чи інших форм звітів.

До організаційних чинників слід віднести: організаційну структуру підприємства; рівень технічного оснащення. Організаційна структура підприємства, як й управлінські чинники, також впливає на використання в межах управлінського обліку підприємства концепцій місць

виникнення витрат та центрів відповідальності. Між тим, цей чинник оказує вплив на формування організаційної структури функціональних підрозділів підприємства, які відповідають за ведення управлінського обліку. Технічне оснащення, наприклад сучасні засоби зв'язку, впливають на формування горизонтальних та вертикальних комунікаційних зв'язків в межах системи управлінського обліку підприємства, швидкість та своєчасність комунікацій. Слід нагадати, що застосування певних способів управлінського обліку також не можливо без застосування сучасних засобів обчислювальної техніки.

Чинники, пов'язані з національними обліковими традиціями країни розміщення підприємства, впливають на побудову системи управлінського обліку в транснаціональних корпораціях. Річ у тому, що для кожної країни властиві свої, специфічні для неї облікові традиції. Наприклад, існує декілька різних варіантів калькуляції неповної собівартості. І корпорація, яка має підприємства в різних країнах, зіткнеться з проблемою вибору – чи використовувати в управлінському обліку на конкретних підприємствах той варіант калькуляції неповної собівартості, який традиційний для країни розташування підприємства, або використовувати єдину для всіх підприємств методику.

Законодавчо-нормативна база. Не дивлячись на те, що ведення управлінського обліку не регламентується правовою базою, вона здатна надавати непряму дію на побудову і функціонування системи управлінського обліку. Наприклад, у фінансовому обліку, ведення якого регламентується законодавчо-нормативною базою, і в управлінському обліку можуть застосовуватися різні підходи до калькуляції собівартості продукції. Керівництво підприємства з метою економії ресурсів може відмовитися від використання двох різних підходів. Або спробувати пристосувати методику, пропонувану управлінським обліком, щоб вона відповідала вимогам, що пред'являються до зовнішньої фінансової звітності. Навіть якщо це вплине на обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються.

Облікова політика фінансового обліку визначає такі основні складові бухгалтерського обліку як: методи оцінки запасів; амортизаційну політику; методи обліку витрат і калькуляції собівартості продукції, робіт і послуг; форму організації бухгалтерського обліку і так далі. Тому вона безпосередньо впливає, в силу інтегрованої системи обліку, що історично склалася у нас, на побудову виробничого обліку, який нерозривно пов'язаний з управлінським обліком.

Підсумовуючи вищевказане, необхідно вказати на те, що підприємства які впроваджують в свою діяльність систему управлінського обліку, для її ефективної побудови та подальшого стійкого функціонування повинні враховувати наведені чинники впливу.

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В СИСТЕМІ PROZORRO**

Роль держави в економіці та ступінь її втручання змінювалася протягом всіх етапів розвитку економічної думки. Від повного контролю в адміністративно-командних побудовах до «футбольного арбітра» або «нічного вартового» ринкової економіки. Превалювання одної чи іншої ідеї можна пов'язати з багатьма факторами, зокрема: фаза економічного циклу; політичні вподобання; традиції, історична та культурна спадщина; вплив глобальних тенденцій тощо. Однак, в будь-якому випадку суб'єкти державного сектору повинні мати за мету максимізацію ефективності державних закупівель, які не лише створюють суспільні блага, але й стимулюють економічний розвиток згідно обраної стратегії держави.

Якщо казати про статистику у світових масштабах, то частка державних закупівель у відсотках до ВВП в світі коливається від 5 % (Мексика) до 21 % (Нідерланди) за даними досліджень OECD станом на 2013 рік. По країнах OECD це складає приблизно 30 % від всіх державних витрат.

З одного боку, державні закупівлі є прямим методом впливу на ВВП (через активізацію певних секторів економіки), з іншої – це ефективне або неефективне використання грошей платників податків. Нажаль, через значні корупційні чинники державні закупівлі в сучасній Україні досі не були ефективними. Наприклад, частка неконкурентних закупівель в період з 2001 по 2014 роки збільшувалася від 20 до 50 %, що каже про закупівлі на монопольних ринках, в т. ч. у природних монополій. Слід зазначити, що вітчизняні природні монополії (підприємства енерго-, тепло-, газо-, водопостачання та водовідведення тощо) не є взірцями ефективного управління ресурсами.

Також через суттєвий ступінь тінізації економіки, а це приблизно 37 % за підрахунками МЕРТ України за 1-й квартал 2017 року, бюджет недоотримує значні суми податків, які могли б стати в подальшому частиною державних закупівель.

Отже, на загальній хвилі реформування окремих секторів економіки та спроб підвищення інвестиційної привабливості країни, прозорос-

ті ведення бізнесу та довіри інвесторів різного рівня та громадськості була здійснена реформа публічних закупівель.

Метою даного дослідження є визначення переваг та недоліків впровадження електронної системи здійснення державних закупівель на платформі ProZorro.

Законодавчою основою реформи державних закупівель є Закон України «Про публічні закупівлі», що вступив в дію з квітня–серпня 2016 року (залежно від виду замовників).

Щодо нових користувачів системи, то ними, згідно із Законом України «Про публічні закупівлі» є операції, при яких вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тис. грн., а робіт – 1,5 млн грн.; до замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 1 млн грн., робіт – 5 млн грн.

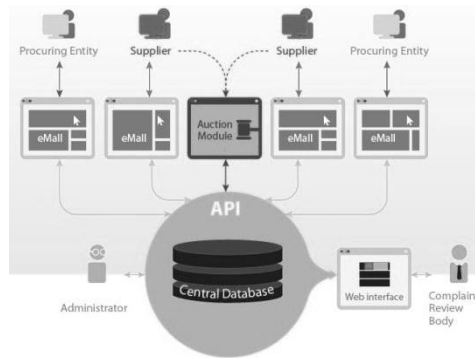
Замовниками в системі державних закупівель можуть виступати: органи державної влади; органи місцевого самоврядування; органи соціального страхування; юридичні особи та їх об'єднання, що забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на комерційній основі і одночасно виконуються такі вимоги: юридична особа є розпорядником або отримувачем бюджетних асигнувань; в статутному капіталі такого підприємства державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %.

Система ProZorro – це база даних, яка розташована в мережі, однак до неї можна підключитися лише через один з авторизованих електронних майданчиків, які мають до неї доступ. Технічне ядро системи складається з інструментарію OpenProcurement: Центральної бази даних (ЦБД) та API. OpenProcurement є інструментарієм для електронних закупівель з відкритим кодом, і він уперше був застосований для ProZorro з використанням стандарту відкритих даних – Open Contracting Data Standard.

В світовій практиці суттєвими перевагами введення електронного формату державних закупівель вважаються: економія ресурсів всіх типів (грошей, часу тощо) для всіх учасників; спрощення процесу закупівель та зниження бюрократичних процедур; підвищення прозорості та зменшення корупційних проявів; охоплення нових учасників ринку (малого та середнього бізнесу).

Основною перевагою оберненого аукціону (коли один покупець і декілька виконавців конкурують) можна назвати: замовник є первинним вигодонабувачем; зменшення закупівельних витрат; збільшення

конкуренції на ринку та в цілому ринкової ефективності; удосконалення процедури державних закупівель.



**Рис. 1.** Архітектура системи Prozorro від розробника Quinta

Згідно із звітом про вплив Prozorro за березень 2017, виділено наступні напрямки змін:

- зростання загального обсягу державних закупівель на 17 % (2016 рік до 2015 року);
- зростання кількості унікальних постачальників в 3 рази;
- зменшення кількості договорів, які припадають на одного постачальника;
- зростання частки ФОПів серед постачальників майже в 2 рази;
- кількість замовників збільшилася на 53 %;
- кількість замовників, які уклали угоду лише з одним постачальником зменшилася з 11 % до 5 %;
- середня вартість закупівель знизилася на 70 %.

З іншого боку, окрім явних позитивних зрушень, можна помітити і суперечливі наслідки. Наприклад, стрімке зростання так званих допорогових закупівель (вартість робіт до 50 тис. грн.), що пояснюється небажанням деяких учасників закупівель вводити дані в систему згідно із новими вимогами. Для допорогових закупівель обов'язковим є лише завантаження звіту по факту проведення операції, що в реальності часто здійснюється із запізненням.

Таким чином, значними є позитивні зрушення в сфері державних закупівель, однак реалізації реформи не позбавлена тимчасових недоліків. Залишкові прояви корупції в сфері державних закупівель можна усунути лише через системний підхід контролю суспільства, органів державної влади та підвищення свідомості замовників товарів, робіт і послуг.

## **ПІДСЕКЦІЯ: Економічна теорія та міжнародна економіка**

УДК 336.221.4 (043.2)

*Палехова В. А.,*

доцент,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **ОСТАННІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ**

Загальновизнано, що комбінація податків повинна створювати єдину систему. У кожній країні податкова система склалася історично і продовжує еволюціонувати, її модель має відповідати цілям та задачам поточної податкової політики.

У розвинутих країнах податок на доходи фізичних осіб зазвичай доволі диференційований. Оптимальна податкова шкала є результатом компромісу: прогресивні податки сприяють забезпеченню більшої справедливості, але можуть зменшувати зацікавленість в роботі, призводити до ухилення від сплати. Найбільше дискусій викликає встановлення ставки податків для осіб з високими доходами.

У 1990–2000 рр. у багатьох країнах були зменшені граничні ставки податків на доходи, знижена прогресивність обкладання (табл. 1). Навіть боргова криза не змінила курсу на лібералізацію економіки та оподаткування (деякі ставки податків були змінені для зменшення дефіциту бюджету лише тимчасово). Більшість постсоціалістичних країн-членів ЄС повернулися від прогресивного до пропорційного податку на доходи фізичних осіб. Якщо на початку ХХІ ст. налічувалося 3 країни з максимальною ставкою, що перевищувала 60 %, то у 2014 р. не залишилося жодної.

Але найбільших змін у ЄС зазнали ставки податку на прибуток корпорацій. З 2000 р. вони зменшилися практично у всіх країнах співдружності. До останнього часу в США зберігається одна з найвищих ставок корпоративного податку – 35 %. Але зниження податків для бізнесу «з одного з найвищих у світі до одного з найнижчих» було одним з передвиборчих гасел Д. Трампа. Протягом останніх років ставка податку на прибуток корпорацій була зменшена у Німеччині та Японії. Велика Британія з метою зберегти свою привабливість для інвесторів після *Brexit* збирається знизити цей податок протягом найближчих років.

Таблиця 1

**Максимальні ставки податку на особисті доходи  
в окремих країнах**

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
США	70	70	50	28	40	40	35	35	40
Японія	75	93	70	50	50	50	50	50	50
Німеччина	56	56	56	53	53	51	42	45	45
Франція	60	60	65	57	59	61	56	49	49
Італія	72	72	50	50	51	45,5	43	43	43
Велика Британія	83	83	60	40	40	40	40	50	45
Швеція	87	85	80	65	30	55	57	57	57

Джерело: Tax Policy Center ([http://www.taxpolicycenter.org/sites/default/files/legacy/taxfacts/content/PDF/oecd\\_historical\\_toprate.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/sites/default/files/legacy/taxfacts/content/PDF/oecd_historical_toprate.pdf)).

Аналіз структури податкових надходжень переконливо свідчить, що у більшості розвинутих країн світу найважливішим джерелом доходів держави є податок на доходи фізичних осіб. Найменші показники, як правило, припадають на корпоративні та майнові податки (табл. 2).

Таблиця 2

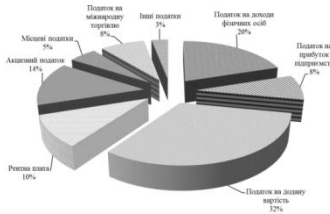
**Структура податкових надходжень (2015 р.,% до суми)**

Податок	Велика Британія	США	Японія (2014)	Швейцарія	Данія	Туреччина
На доходи фізичних осіб	27,9	40,8	18,9	31,1	54,5	14,6
На прибутки корпорацій	7,5	8,3	12,9	10,9	5,7	5,7
Соціальне страхування	18,6	23,7	39,7	24,6	1,1	29,0
На майно	12,5	10,4	8,5	6,7	4,2	4,9
На товари та послуги	32,9	16,8	19,8	21,8	32,1	44,3

Джерело: OECD.

Дані табл. 2 можна порівняти зі структурою податкових надходжень зведеного бюджету України у 2015 р. (рис. 1). Через загальну бідність населення, практичну відсутність середнього класу важко очікувати, що і в нашому випадку податок на доходи громадян буде становити найбільшу частку бюджетних надходжень. Найбільший

внесок дає податок, від сплати якого найважче ухилитися, – на додану вартість.



**Рис. 1.** Структура податкових надходжень зведеного бюджету України у 2015 р.

*Джерело: Державна казначейська служба України.*

Формування податкової системи України почалося одразу після проголошення незалежності. Але пройшовши довгий період удосконалення, вона і сьогодні залишається в стадії реформування. З 1 січня 2016 р. були внесені зміни в Податковий Кодекс України з метою «забезпечення збалансованості бюджетних надходжень». Загальна кількість податків в Україні скоротилася з 22 до 9. Проте МВФ все одно визнав нову систему оподаткування в Україні складною та такою, що дає можливість по-різному тлумачити закон.

Подальше реформування вітчизняної податкової системи повинно сприяти більшій справедливості, для чого податкове навантаження слід перенести з оподаткування трудових доходів на майнові податки, очистити податкову систему від пільг, спеціальних ставок та особливих режимів. Україні конче потрібно зробити податкову систему привабливішою для інвесторів. Але щоб створити підґрунтя для зниження податкового тиску, слід наважитися зменшити рівень державного споживання та відмовитися від соціального популізму.

УДК 330.341.1:332

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

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ**

Розвиток регіональних інновацій зумовлює економічне піднесення регіону, а відтак і держави. Кожна окрема територія має власну специ-



фіку, яка проявляється в наявності ресурсів, кадрів, сприятливого інституційного середовища, розвиненості інноваційної інфраструктури та особливих умовах розвитку регіону. Наявність таких специфічних ознак обумовлює структуру організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності, а їх стан дозволяє надати оцінку ефективності реалізації інноваційної регіональної політики та функціонування організаційно-економічного механізму розвитку інновацій в регіоні.

Серед факторів, що сприяють розвитку інноваційної діяльності в регіоні можна виділити дві групи: організаційні та ресурсні.

Організаційні фактори обумовлюють вектор, за яким відбувається реалізація інноваційної політики в регіоні. До таких факторів відносяться, в першу чергу, наявність стратегії інноваційного розвитку регіону, а також регіональні програми розвитку інновацій в регіоні. Слід відмітити, що більшість регіонів України, не мають окремої стратегії розвитку інновацій, її елементи інтегровані в програми соціально-економічного розвитку.

До другої групи факторів відносяться такі, якість яких дозволяє забезпечити реалізацію інноваційної політики в регіоні. Сюди відносяться: розвиненість наукового сектору та інноваційної інфраструктури, наявність ресурсів для ведення інноваційної діяльності та її фінансове забезпечення, розвиненість інституційного середовища в регіоні. Якщо без факторів першої групи функціонування механізму розвитку інновації є ймовірним, але мало ефективним, відсутність або низька якість факторів другої групи унеможливує реалізацію політики розвитку інновацій.

Ефективність функціонування організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності пропонується розглянути на прикладі Миколаївської області, яка при наявних географічних перевагах та розвиненому промисловому секторі, має середній рівень інноваційного розвитку. Тому доцільно провести дослідження складових організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні для виявлення слабких місць, що виникають при його функціонуванні, з метою подальшого удосконалення реалізації політики розвитку інновацій в регіоні.

Аналіз організаційних факторів, що сприяють розвитку інноваційної діяльності в регіоні, дозволяє зробити висновок, що Миколаївський регіон відноситься до регіонів України, які не мають окремої стратегії інноваційного розвитку. Відтак, організаційні фактори підтримки інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні носять скоріше загальний характер та не містять чітко прописаних механізмів їх реалізації.

Наступною складовою, що забезпечує функціонування механізму регулювання інноваційної діяльності, є ресурсні фактори

Аналіз наявності та якості інтелектуального капіталу Миколаївського регіону дозволив зробити висновок, що забезпеченість інноваційної діяльності науковими кадрами характеризується негативною динамікою, що пояснюється незацікавленістю бізнесу співпрацювати з науковим сектором, відсутністю підтримки з боку держави, низьким рівнем заробітної плати дослідників та недосконалістю системи захисту прав власності; це суттєво зменшує стимули до створення нових розробок, що позначається на кількості та якості патентів в регіоні. Простежується тенденція до погіршення вікової структури науковців, їх вік збільшується за рахунок зростання чисельності дослідників у старших наукових групах, які не схильні займатися новаторською діяльністю. Через низький рівень фінансового забезпечення наукових організацій скорочується показники міжнародної співпраці, що суттєво погіршує якість знань дослідницького сектору та зменшує можливості перейняття досвіду ведення інноваційної діяльності. Таким чином, при застосуванні наявних інтелектуальних ресурсів організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності в Миколаївській області не може працювати.

Одним з найважливіших чинників зазначеної групи факторів є фінансове забезпечення розвитку інновацій. Основним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні є власні кошти підприємців. Це було б природно з умов функціонування фірми в інституційно розвиненому ринковому середовищі, але в умовах нестабільної інноваційної політики, що реалізується в країні, і, відповідно, в регіоні інноваційна діяльність потребує значного ступеня державного втручання. Не зважаючи на цей факт, державна допомога носить скоріше декларативний характер, що проявляється в незначних обсягах бюджетних коштів, які спрямовано на підтримку інноваційної діяльності. Обсяги вітчизняних та закордонних інвестицій поки не є значним джерелом фінансування розвитку інновацій в регіоні, що пояснюється дефіцитом вільних коштів у організацій на населення регіону та високими ризиками для іноземних інвесторів через нерозвиненість правового середовища та нестабільність політико-економічної ситуації в країні.

Таким чином, аналіз факторів, які забезпечують ефективність реалізації організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в Миколаївському регіоні, дозволив виявити суттєві недоліки в кожному з них. Це дозволяє говорити про те, що регіональні органи влади не мають чітких наукових уявлень про регіональне

стратегічне управління інноваційною діяльністю, що призводить до негативних тенденцій в сфері розвитку інновацій та потребує суттєвого удосконалення всіх складових організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності Миколаївського регіону.

УДК 338.2:658

*Фертікова Т. М.*,  
канд. екон. наук, доцент,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕСУ**

Підприємництво як інститут – це законодавчо затверджені правила та неформальні норми, які впливають на рішення щодо започаткування бізнесу, регулюють процес його реєстрації, ведення, закриття та визначають характер відносин між суб'єктами бізнесу та іншими суб'єктами економіки. Стан даного інституту та, відповідно, зміст і результативність підприємницької діяльності суттєво залежать від держави, оскільки вона бере участь у створенні середовища, сприятливого або ні для підприємців.

Метою даного дослідження є визначення передумов для державного регулювання бізнесу, а також вигод і витрат, пов'язаних з даним регулюванням.

Державне регулювання бізнесу має кілька цілей: забезпечення надходжень до бюджету; зменшення зовнішніх ефектів, відображених у вигодах чи витратах, які суб'єкти бізнесу створюють третім особам; здійснення впливу на структуру господарства; встановлення правил взаємодії між учасниками бізнес-діяльності, що має забезпечити передбачуваність їх поведінки та зменшити ризики. Останній напрямок впливу включає регулювання контрактів, прав власності, визначення засобів конкуренції.

Безпосередньо суб'єкти бізнесу зацікавлені лише у створенні правил взаємодії, в першу чергу, у специфікації прав власності. Вплив держави на структуру господарства надає переваги одним підприємцям всупереч інтересам інших. Хоча, з іншого боку, державні інвестиції у розвиток інфраструктури позитивно впливають на багатьох учасників бізнес-діяльності. Що стосується екстерналій, то держава переважно втручається у випадку негативних екстерналій, шляхом створення обмежень відносно підприємців, що їх продукують. Податкові

надходження, що забезпечуються бізнесом, витрачаються за різними напрямками, і лише частина їх спрямовується на виробництво суспільних благ, в яких суб'єкти бізнесу зацікавлені безпосередньо. Опосередковано стан бізнесу залежить, наприклад, від соціальної політики, яка впливає на потужність внутрішнього ринку. Але перш за все, бізнес очікує на створення правил діяльності, що здатні підвищити його ефективність.

Всі послуги, що пропонуються державою бізнесу та суспільству, бізнесом оплачуються. Дані послуги не мають ринкової ціни, оскільки держава є монополістом з їх надання, і витрати на їх фінансування, включаючи податки та обов'язкові платежі, є трансакційними витратами для бізнесу. Частина цих витрат є платою за послуги, що є корисними для бізнесу та суспільства. Частина їх здійснюється одними підприємствами та використовується для фінансування потреб інших підприємств. Нарешті, є трансакційні витрати, які обмежують бізнес – активність та при цьому є корисними лише для бюрократичних структур, які отримують додаткові важелі тиску на бізнесу. Тривалі терміни реєстрації власності або отримання дозволів на будівництво, складні процедури закриття бізнесу, сплати податків, захисту порушених прав власності обумовлюють додаткові витрати часу і грошей, включаючи хабарі.

Отже, вдосконалення інституту підприємництва передбачає скасування тих засобів тиску на бізнес, які тягнуть за собою трансакційні витрати та при цьому створюють переваги лише для державної бюрократії. З іншого боку, обґрунтованим є фінансування з боку бізнесу державних послуг, пов'язаних із запровадженням та захистом правил, що дозволяють скоротити трансакційні витрати економічних агентів підчас взаємодії один з одним та з державою.

УДК 339.9

*Ципліцька О. О.,*

канд. екон. наук, доцент,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Успіх реформування економіки передбачає, що цей процес відбувається у тандемі із соціальною та політичною сферами, які мають від-

повідати новітнім умовам господарювання. Тож поряд із модернізацією економічних та політичних відносин потребує модернізації соціальна політика держави, базисом якої виступає економіка, яка виведена із «тіні», має низький рівень корупції, стійкі державні та суспільні інститути.

Тривалий шлях у формуванні сучасної соціальної політики пройшли країни Європейського Союзу. Вихідною моделлю для багатьох країн стала соціальна економіка Отто фон Бісмарка, яка ґрунтувалася

Визначення напрямку реформ у соціальній політиці країн здійснювалося переважно тим, яка політична сила прийшла до влади. Періодичні зміни представників соціал-демократичного та ліберального напрямку обертали реформи від одних цілей до інших.

Так, у Німеччині «червоно-зелений» уряд канцлера Шредера, що орієнтувався на «пост-бісмаркіанський» гібрид моделей англосаксонської та скандинавської економік, значно стабілізував стан економіки після 1990 років, коли рівень безробіття значно зріс, за рахунок підвищення соціальних відрахувань з оплати праці та в той же час збільшення соціальних виплат сім'ям з дітьми. Однак суспільство при цій реформі фактично нічого не виграло, а розрив між бідними та багатими верствами населення зріс. Ангела Меркель, яка очолила уряд у 2005 році піддала значній критиці політику попередників, однак за роки свого урядування, вона по суті слідувала тим самим принципам соціальної політики. Лише з 2007 року вона представила більш-менш чітку програму формування «нової соціальної економіки», що базувалася на принципах економіки добробуту Л. Ерхарда, що дозволило їй зберегти посаду у 2009 році.

Французька система соціального забезпечення порівняно з 1980-ми роками була орієнтована на використання тих же бісмаркіанських інструментів, що й у Німеччині до 1990 років. Траєкторія реформ в результаті призвела до прогресивної дуалізації французького добробуту і суспільства. Сутність дуалізації полягала у збереженні суто державного фінансування пенсій та допомог по безробіттю, друга складова соціального забезпечення включала медичне обслуговування, допомоги на сім'ю та боротьбу із соціальною ізоляцією. Дуалізм системи соціального забезпечення призвів до дуалізму у французькому суспільстві, яке розділилося на тих, хто може розраховувати на щедру соціальне страхування, та тих, хто може розраховувати лише на мінімальні переваги.

Голландська соціальна політика була спрямована на підтримку робочих місць та їх збільшення, в свою чергу, вона проводилася в умовах згорання програм соціального захисту на випадок безробіття. В той же час з соціально-етнічної та політичної точки зору у Нідерландах всі

соціальні конфлікти були розв'язані достатньо успішно, а це сприяло інтеграції профспілок різномовних верств населення. Цьому сприяла унітарність, проте децентралізованість, держави, в якій місцеві органи мали більше можливості втручатися в хід реформ.

Бельгійська соціальна політика була спрямована на стримування зростання заробітних плат і відтак не знайшла підтримки з боку суспільства. Ситуація була виправлена значною девальвацією валюти у 1981 році. Більш фрагментоване суспільство в Бельгії також стало причиною політичних ускладнень та протистоянь, що значно погіршувало просування реформ.

В Італії, незважаючи на зміну політичних режимів протягом XIX–XX століть, основні паттерни соціальної політики суттєво не змінювалися – вона проводилася, в першу чергу, для захисту працюючих та фінансувалася за рахунок внесків працівників та роботодавців. Система соціального страхування включала декілька фондів (пенсійний, непрацездатності, безробіття, сімейний, на випадок хвороби та для потерпілих) та за професійними категоріями. Модернізація соціальної політики Італії відбувалася фактично під зовнішнім впливом і тиском уряду Європейського Союзу, тож вона представляла собою поєднання консервативних та модернізаційних інструментів, а це залишило старі проблеми соціального захисту населення невирішеними.

Таким чином, біфуркаційні зміни у принципах та підходах до формування соціальної політики країн ЄС викликані їх економічним становищем, а також такими інституціональними чинниками як характер політичних сил при владі, ступінь втручання держави в економіку, вимоги уряду ЄС до основних соціально-економічних показників країн-членів, етнічні та територіальні проблеми.

УДК 330.341.1

*Бурдельна Г. О.,*  
канд. екон. наук, доцент,  
ЧНУ ім. Петра Могили  
*Толишев Е. В.,*  
канд. техн. наук, доцент,  
м. Миколаїв, Україна

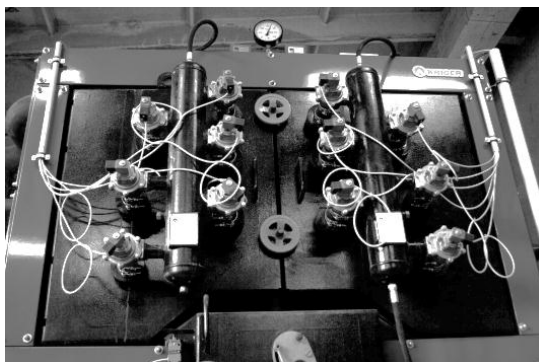
**УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ  
ТЕПЛОГЕНЕРУЮЧИХ ОБ'ЄКТІВ З ВИКОРИСТАННЯМ  
ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ**

Енергетична стратегія України на період до 2030 року передбачає, в тому числі, забезпечення зростаючих потреб у паливно-енергетичних

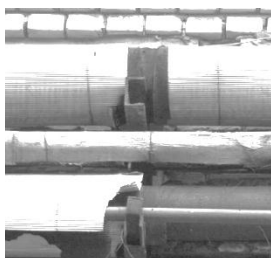
ресурсах за рахунок зменшення енергоємності ВВП і збільшення рівня енергозабезпеченості країни, реалізації програм енергозбереження в галузях економіки і в соціальній сфері, збільшення використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, зменшення рівня енергетичної залежності країни від зовнішніх поставок палива і збільшення обсягів споживання власних енергетичних продуктів.

Положення «Державної цільової економічної програми енергоефективності й розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії й альтернативних видів палива на 2010–2017 роки» містять у собі пункти про адаптацію національного законодавства у сфері енергоефективності, енергозбереження й альтернативної енергетики до законодавства Європейського Союзу, вдосконалення механізму фінансування заходів, які потребують державної підтримки і спрямовані на зниження рівня енергоємності валового внутрішнього продукту, збільшення обсягу використання альтернативних джерел енергії і вторинних енергетичних ресурсів, зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин. Рішення про реконструкцію котельні, обладнаної двома сучасними теплогенеруючими котлами VIESSMANN і чотирма застарілими котлами типу Минск-1 і НИИСТУ-5, було прийнято в 2010 році у зв'язку з різким зростанням цін на природний газ (табл. 1) та аналізом стану устаткування котельної, зношення якого доходило до 70 %. За основу була прийнята концепція застосування максимально можливої кількості вітчизняного устаткування, зробленого на заводі України за останніми розробками вітчизняних виробників. Таким чином, чотири котли типу Минск-1 і НИИСТУ-5 з максимальною потужністю до 0,5 Мвт і коефіцієнтом корисної дії (ККД) до 70 %, переобладнаних під виробництво теплової енергії шляхом спалювання природного газу, було запропоновано замінити на один автоматизований твердопаливний опалювальний котел «КРИГЕР» з рухливими колосниковими решітками КВм(а) – 1,25 МВт серії GP, з ККД більше 90 %, призначений для опалювання житлових і виробничих приміщень. Здавалося б, чотири котли сумарною потужністю до 2 Мвт не еквівалентні заміні, проте ступінь зношення, звичайно, позначається і на без того невисокому ККД замінюваного устаткування. У постановці завдання розробникам проекту реконструкції було поставлено вимогу максимально завантажити потужності встановлюваного твердопаливного котла і зберегти можливість резервного використання сучасних газових котлів. У травні 2011 року був підписаний договір з котлозаводом «КРИГЕР» (м. Житомир) на розробку, будівництво і поставку котла. Таким чином, при постановці задачі реконструкції котельної було прийнято управлінське рішення про диверсифікацію джерел тепла. Були враховані ризики подальшого подорожчання природного газу, перебоїв з його поставкою і необхідних значних моментальних витрат

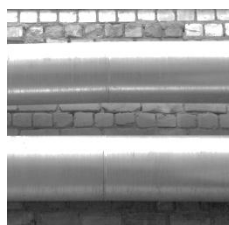
на передоплату за паливо – за цінами на січень 2012 року сума щомісячної передоплати склала б більше 250 000 гривень. Вивчення ринку альтернативних і поновлюваних видів палива в регіоні показало можливість використання деревної тріски, відходів виробництва і гранульованого палива у вигляді пеллет із соломи зернових і лушпиння соняшнику як основних видів палива для виробництва теплової енергії. Етапи виконання робіт склалися з розробки проекту реконструкції, в результаті якого були зроблені закупівлі і поставки відповідного теплообмінного, насосного та іншого устаткування; виконання будівельних робіт з підготовки приміщення, майданчиків, фундаментів і організації робіт по монтажу котла (загальна маса котла близько 20 тонн, рис. 1); робіт з підготовки внутрішніх теплових мереж котельної і об'єднання з мережами резервних газових котлів; реорганізації і ремонту зовнішніх теплових мереж (рис. 2, 3); пусканалагоджувальних робіт по запуску котла в експлуатацію.



**Рис. 1.** Автоматизований твердопаливний котел КВм(а)-1,25



**Рис. 2.** Теплові мережі до ремонту



**Рис. 3.** Теплові мережі після ремонту

У результаті проведених заходів по виконанню описаних етапів у січні 2012 року твердопаливний котел був виведений на експлуатацій-



ні характеристики. Споживачі отримали 577 Гкал теплової енергії, при цьому витрачено було всього 4,48 тисячі кубометрів природного газу. При теплотворній здатності газу в 8000 ккал/м<sup>3</sup> для виробництва такої кількості теплової енергії необхідно витратити 72 125 кубометрів палива.

У результаті проведеної реконструкції досягнуті наступні ефекти:

– економічний ефект, який полягає не лише в економії коштів підприємства через різницю цін на природний газ і альтернативні види палива, але і в економії валютних коштів держави для закупівлі імпортованого палива;

– соціальний ефект, що полягає у створенні нових робочих місць на виробничих циклах по виробництву палива й устаткування;

– екологічний ефект, отримуваний в результаті зменшення шкідливих викидів в атмосферу;

– ефект посилення енергобезпеки підприємства від диверсифікації видів використовуваного палива і зміни умов розрахунків за нього.

УДК 658.657.424

*Мельничук Л. С.,*

канд. екон. наук, доцент (б.в.з.),

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

*Дранус В. В.,*

асистент кафедри фінансів

Подільський державний аграрно-технічний університет,

м. Кам'янець-Подільський, Україна

## **МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Маркетингова діяльність виявляє і контролює фактори, що визначають умови тривалого виживання і розвитку підприємства на ринку.

Маркетинг інновацій на підприємствах варто розуміти як комплексне використання принципів і методів маркетингу з метою створення на підприємствах необхідних умов для пошуку продуктивних змін, їх здійснення, поширення й комерціалізації. Загальновідомо, що комплекс інноваційного маркетингу включає розробку інноваційної стратегії, аналіз ринку й оперативний маркетинг.

Маркетинг інновацій слід одночасно розглядати:

– як концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли в змінах вбачають джерело доходу;

– як аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку;

– як засіб активного впливу на споживачів та цільовий ринок у цілому, що пов'язаний з виведенням та просуванням інновації на ринок;

– як функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію і комерціалізацію.

Основна мета стратегічного інноваційного маркетингу полягає у розробці стратегії проникнення інновації на ринок. Тому в основу стратегічних маркетингових досліджень закладається аналіз кон'юнктури ринку з наступною розробкою сегментів ринку, організацією і формуванням попиту, моделюванням поведінки покупця.

Стратегічний інноваційний маркетинг визначається сегментуванням ринку, позиціонуванням товару. Ключовим моментом стратегії маркетингу є дослідження і прогнозування попиту на новий товар, засноване на ретельному вивченні сприйняття споживачем інновації. У процесі стратегічних досліджень керівник інноваційного проекту повинен визначити: яку продукцію, якої якості і яких споживачів він буде пропонувати. Тому стратегічний маркетинг орієнтований на тісний контакт працівників маркетингових і соціологічних служб підприємства зі споживачем (анкетування, опитування по телефону, репрезентативні вибірки і т. д.).

Інноваційна маркетингова стратегія містить: стратегічний вибір продуктів і систем; використання синергетичних ефектів; добір і оптимізацію придатних технологій; кооперацію в інноваційній сфері з іншими підприємствами.

Оперативний інноваційний маркетинг має свої особливості. На етапі його здійснення розробляються конкретні форми реалізації обраної інноваційної стратегії. Оперативний маркетинг націлений на максимізацію прибутку й обсягу продажів, підтримку репутації підприємства, розширення частки ринку. Він тісно пов'язаний з поняттям «маркетинг-мікс» чи «4Р» та сучасних його різновидів («7Р», «9Р» та інші), що є оперативним варіантом рішень, прийнятих у процесі управління маркетингом на підприємстві.

Способи і форми використання інноваційного маркетингу дуже різноманітні.

Структура можливостей інноваційного маркетингу виглядає так:

1) аналіз ринку й оточення: спостереження за найважливішими новаціями в технологічній сфері і виявлення критичних факторів технологічного розвитку; систематичне дослідження ринку для виявлення споживчого попиту і ринкових ніш з високим потенціалом прибутку, поведінки конкурентів;

2) розвиток на підприємстві: керівництво підприємства – джерело імпульсів, що визначає місце інновацій у рамках філософії підприємства і його цілеорієнтації; стимулювання функціональними підрозділа-

ми для досягнення синергетичного ефекту на максимально ранній стадії реалізації інновацій;

3) застосування на підприємстві: забезпечення комунікації та узгодження на ключовому стику «маркетинг/збут – дослідження/розробки»; упровадження маркетингового мислення на всіх рівнях керівництва і у всіх сферах міжособистісної комунікації, розвиток кооперативного стилю управління для активізації творчого потенціалу співробітників, створення вільних зон і одночасно послідовне управління інноваційними проектами; створення інноваційних гуртів, систематична генерація ідей у командній роботі з використанням технологій, що стимулюють творче мислення, насамперед, з орієнтацією на такі критерії, як ринковий успіх, технічна виконуваність і фінансова забезпеченість.

Маркетинг інновацій, як комплексний інструмент, орієнтований на досягнення визначених цілей в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів ринку можуть з ними не збігатися. У процесі формування маркетингу інновацій формується стратегія маркетингу та інноваційна стратегія, яка містить перспективні та поточні цілі підприємства, опис завдань, що необхідно вирішити для досягнення цих цілей, перелік заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань, контрольні показники і критерії досягнення цілей.

Також практичне застосування концепції маркетингу з метою визначення методології вибору проектів інноваційного розвитку дозволяє підвищити ступінь обґрунтованості рішень з управління вибором напрямів інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у нестабільному ринковому середовищі перехідної економіки.

УДК 658

*Стоян О. Ю.,*

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

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів продовжується активний розвиток світового господарського комплексу, виробничих, торгівельних та фінансових відносин. Національні економіки, окремі їх галузі переплітаються і взаємодоповнюють одна одну, залежать

одна від одної. Глобалізація, за думкою багатьох науковців та практиків – еволюційна тенденція розвитку людства, яка з однієї сторони несе загрози, а з іншої – створює нові можливості. Позитив глобалізації у розвитку міжнародних відносин, експортно-імпортних процесів, посиленні науково-технічних, інформаційних та інших зв'язків, створенні робочих місць, тощо. До негативу слід віднести можливість впливу на економічну безпеку країни у зв'язку із більшою відкритістю її економіки, внутрішніх ринків товарів та послуг, та інше. В будь-якому разі нам треба тепер враховувати, що таким чином ми виходимо на новий рівень економічної діяльності – єдиний економічний простір, для якого характерною є інтеграція ресурсів (сировинних, робочої сили, фінансів, тощо), посилення конкуренції, тощо. Підписавши ті чи інші міждержавні угоди про економічні союзи, зони вільної торгівлі, держава і державність все більше обмежуються у частині суверенітету. Національна держава у міру обмеження суверенітету трансформується в корпоративну державу, де правляча еліта, використовуючи різні механізми легітимації дедалі більше обмежується у своїх інтересах одним-двома сегментами, що відповідають можливостям економіки у глобальному поділі праці.

Трансформаційні зміни в економічному розвитку України є довготривалими і складними на протязі 26 років незалежності. Змінилась докорінно власність майже у всіх секторах економіки, за виключенням тих, що забезпечують національну безпеку держави і є стратегічними. Сформувався потужний недержавний сектор економіки, який є вирішальним і найбільш вагомим, за виключенням стратегічних державних монопольних утворень, в розвитку економіки та реалізації соціально-економічного розвитку країни. З підписанням угоди про асоціацію України з ЄС, на усіх стадіях розробки та реалізації будь-якої стратегії підприємств, компанії чи галузі економіки відтепер необхідно враховувати усі зобов'язання, що взяла на себе Україна в реалізації внутрішньої і зовнішньої політики, передусім економічної, торгівельної, фінансової та інших. Адже держава вже виписала головні вимоги для національного виробника товарів і послуг, як на внутрішньому ринку, так і умови його доступу на 28 ринків ЄС. При цьому, перехідний період практично не був передбачений. На перший погляд, це спрощує розробку стратегії та стратегічного управління. Є ринки, є конкретні умови виходу на ринки. Але головна проблема в тому, що ці ринки вже були насиченими, збалансованими. Для виконання вимог, виходу на ринки за наявності конкурентоспроможної продукції і послуг, необхідним є докорінне переозброєння українського виробництва новим обладнанням і технологіями, дотримання якості продукції, екологічних

норм і стандартів ЄС, а головне – багатомільярдні фінансові ресурси. Банківський сектор України не в змозі надати такий ресурс. Золотовалютні резерви України та ситуація з погашенням зовнішніх валютних кредитів, навіть за підтримки МВФ, а також низка інших внутрішніх проблем, не сприяють надходженню іноземних інвесторів і інвестицій. Потрібен значний час на реформування.

Стратегія розвитку підприємства або галузі передбачає комплексний план управління, який повинен зміцнити становище підприємства/підприємств галузі на ринку і забезпечити координацію зусиль, залучення та задоволення споживачів, успішну конкуренцію і досягнення головної мети. В залежності від виду діяльності обираються види стратегій: маркетингова, фінансова, виробнича та ін. Першочерговим завданням менеджменту підприємства є розробка, впровадження та реалізація стратегії зі створення орієнтирів продуктивності і плану дій для поетапного задоволення потреб покупців.

Все вищенаведене може бути застосовано, зрозуміло, з адаптацією до специфіки галузі/сфери, та основ внутрішньої і зовнішньої політики України. До основних моментів створення та функціонування стратегії управління виробничими підприємствами України можна віднести: визначення ключових напрямів, базових інструментів, мети, стратегічних цілей розвитку підприємства, завдання, спрямовані на їх досягнення, а також основні інструменти, методи конкуренції, оптимальний розподіл необхідних ресурсів, механізм реалізації та механізм моніторингу виконання стратегії з урахуванням світових трансформаційних змін та їх впливу на виробничу сферу та особливостей її розвитку, оцінка результатів і коригування стратегічного бачення, цілей, стратегії і її реалізації з урахуванням результатів моніторингу.

Важливою складовою стратегії розбудови підприємства є вивчення стартових умов його розвитку. Для цього необхідно використати SWOT-аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Відомо, що не буває явищ або подій, які мали б лише позитивні чи негативні наслідки, тому кожний з факторів зовнішнього або внутрішнього середовища повинен мати всебічну оцінку механізмів і результатів впливу. Стратегічний баланс – це певне поєднання негативно та позитивно впливаючих на діяльність виробничих підприємств факторів (загроз і можливостей), що об'єктивно існують у зовнішньому оточенні та суб'єктивно оцінені керівниками підприємств, з відносно сильними та слабкими сторонами у функціонуванні підприємств.

Важливим аспектом стратегії виробничих підприємств в умовах трансформаційних змін є створення умов для випуску продукції, яка має конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках,

тому що кінцева ціль – перемога на конкурентному ринку і, як наслідок, отримання прибутку. Виходячи з цього, стратегія розвитку виробничих підприємств має включати заходи спрямовані як на випуск конкурентоспроможної продукції, так і на утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності. Усе це не можливе без певних зусиль підприємств з вивчення конкурентного середовища. Однак, багато підприємств не вірно трактують поняття «конкурентоспроможність», і при аналізі конкурентоспроможності дуже часто розглядають тільки сукупність показників якості товару, що призводить до порівняння лише якості товарів-конкурентів. Також треба знати, що кожний ринок характеризується «власним» покупцем, а це говорить про те, що абсолютної конкурентоспроможності яка не пов'язана з певним ринком, не існує. Тому всі підприємства, під конкурентоспроможністю мають розглядати не певний показник, який має кількісний вимір, а стратегію розвитку підприємства, яка містить комплекс маркетингових заходів та прийомів менеджменту. В сучасних нових умовах господарювання головне завдання переважної більшості підприємств, що виробляють продукцію є адаптація до умов підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому їм необхідна відповідна стратегія розвитку, яка стане основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Стратегія розвитку виробничих підприємств в процесі впровадження повинна обов'язково враховувати нормативні дані щодо споживання продукції відповідно до оптимальних; відповідність даного виду продукції допустимим нормам щодо якості і безпеки; вплив на екологічні аспекти та наслідки; потенціальну потребу в даному виді продукції та визначення життєвого її циклу. Важливим є запровадження принципу Total Quality Management, як обов'язкової частини стратегії. Кожен підрозділ/філіал виробничого підприємства порівнює результати своєї діяльності з результатами найкращих виробничих підприємств України, що дозволяє надати оцінку реалізації стратегії та виявити напрями, за якими можливе покращення. Важливим в умовах трансформаційних змін є дотримання та відповідність виробленої продукції стандартам міжнародної системи ISO.

Це вимагає наявності висококваліфікованого менеджменту на підприємствах, в компаніях та галузях – свого або запрошеного із-за кордону. В той же час, приклади працюючих на зовнішніх ринках підприємств Миколаївської області («Нібулон», «Agrofusion», ВАТ «Коблево», ПАТ «Завод «Екватор», та інші), показують наявність у них менеджерів відповідного рівня та можливість розробки і реалізації ефективної стратегії виходу і роботи на конкурентних європейських і світових ринках.

*Шатун В.Т.,*  
канд. політ. наук, доцент,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ**

*Санчо Панса може йти  
за мандрівним лицарем,  
але сам ним ніколи не буде.*  
(Дмитро Донцов)

Зміни, що проходять в наші дні у всьому світі, змушують поновому подивитись на роль менеджера і дилему «менеджер чи лідер».

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

Лідер (від англ. leader – ведучий) – авторитетний член організації або малої групи, за яким у колективі визнається право приймати відповідальні рішення в значущих для колективу ситуаціях.

Авторитет і повсякденний вплив лідера мають неформальний характер, складаються стихійно і підтримуються неофіційними засобами групового контролю. Динаміка відносин лідера з членами групи утворює соціально-психологічний процес лідерства, який відрізняється від адміністративного керівництва як юридично регламентованого соціально-організаційного процесу.

Між процесами лідерства та керівництва є і загальні риси: реальний вплив керівника на діяльність колективу ґрунтується не тільки на його офіційних повноваженнях, але й на його особистому авторитеті в колективі, тобто складається з двох складових: формального керівництва і неформального лідерства. Найбільш ефективний саме той керівник, який має високий офіційний, професійний і особистий статус.

Серед іншого, лідерство, на нашу думку, – це мистецтво впливу на людей, уміння надихнути їх на те, щоб вони за власним бажанням прагнули досягнути цілей, а управління, як слушно зауважує Герберт А. Саймон, – це знання про те, як маніпулювати іншими людьми та як примусити їх зробити те, що вам потрібно.

Отже, бути менеджером і бути лідером – це не одне і те ж. Менеджер у своєму впливі на роботу підлеглих і побудові відносин з ними насамперед використовує посадову основу влади. Лідерство ж як специфічний тип відносин управління базується більше на процесі соціальної взаємодії. Лідерство передбачає наявність в організації послідовників, а не підлеглих. Відповідно, відносини «начальник – підлеглий», притаманні традиційному погляду на управління, замінюються відносинами «лідер – послідовник». Тому на сьогоднішній день питання лідерства є актуальним, оскільки дає змогу досягти кар'єрного зростання та ефективно керувати організацією.

На відміну від керівника, якого найчастіше призначають і який, несучи відповідальність за стан справ у колективі, має в своєму розпорядженні офіційне право заохочення і покарання, лідер не володіє ніякими визначеними поза групою владними повноваженнями.

Характер відносин між керівником і лідером (їх співпраця або протиріччя) впливає на результати праці, на групову згуртованість, моральний клімат у колективі і при розбіжностях може служити причиною конфлікту.

Ефективність керівництва групою прямо залежить від лідерського потенціалу керівника та його відповідності умовам і завданням діяльності групи.

Проблемою є те, що менеджери думають: «Коли я досягну вершини, тоді й навчуся бути лідером». Якщо менеджер хоче досягти успіху, йому доведеться дізнатись про лідерство якомога більше ще до того, як він займе лідерську позицію. Щоб стати хорошим лідером, потрібно вчитися все життя. Для того, щоб бути успішним завтра, менеджер повинен уже сьогодні почати розвивати відповідний образ мислення, вчитися опановувати уміння і сформувати звички людини, якою він хоче стати.

Уявлення про лідерство змінювалися впродовж ХХ століття. Було накопичено безліч результатів емпіричного вивчення цього феномену, згідно з якими вважалося, що лідери мають певний унікальний набір досить стійких якостей, що відрізняють їх від інших людей. Водночас значний дефіцит цих якостей вказує на нездоланну перешкоду для становлення індивіда як лідера. В той же час чимало науковців дійшли висновку, що лідерська поведінка може бути розвинена і поліпшена через навчання і спеціальну підготовку. Усвідомлення цього вимагає розробки програм підготовки менеджерів, які розвивають певні лідерські навички та вміння.



## **ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми управління підприємницькою діяльністю**

УДК 658.114/.115:005(043.2)(477)

*Кузьменко О. Б.*,  
д-р. екон. наук, професор  
*Кузьменко Б. П.*,  
канд. екон. наук, доцент,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **АКТУАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

В умовах ринкових трансформацій в Україні особливої актуальності набувають питання управління підприємством. Відомо, що для ефективного управління організацією необхідно враховувати існуючі і потенційні проблеми у менеджменті. Реальний стан управлінського менеджменту та його організаційної культури є недосконалим, що є однією з причин низького рівня продуктивності і якості праці на більшості вітчизняних підприємств і їх низької конкурентоспроможності.

Одними з основних проблем сучасного менеджменту підприємств України є: низька якість управлінських кадрів; відсутність стратегічного управління в діяльності підприємств; неврахування соціально-психологічних аспектів менеджменту; слабкість організаційної культури. Виникає необхідність аналізу існуючих проблем і формування більш адекватної сучасним умовам господарювання моделі вітчизняного менеджменту та його організаційної культури, побудови стратегії управління в довгостроковій перспективі.

Модернізація управління має відбуватися на основі нового підходу, за якого керівники бізнесу мають спрямовувати зусилля на:

- вироблення нових концепцій управління;
- інтенсивний розвиток системи бізнес-освіти;
- стратегічне планування;
- введення системи моніторингу стану управління;
- точне визначення прав і обов'язків зі збереженням почуття колективізму;
- дослідження і розробки з менеджменту;

- використання сучасних технічних, насамперед інформаційних, засобів.

Реалізація вказаних напрямків розвитку менеджменту на підприємствах України забезпечується комплексом внутрішніх і зовнішніх чинників поліпшення процесу управління організацією:

1. Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій.

2. Устаткування має провідне місце в підвищенні ефективності господарювання.

3. Матеріали і енергія надають корисний ефект при ресурсозбереженні, раціоналізації управління запасами і джерелами постачання.

4. Вироби. Підвищення якості і конкурентоспроможності.

5. Працівники. Розвиток пов'язаний з професійно-кваліфікаційними вимогами, організаційною культурою виробництва.

6. Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми управління.

7. Методи роботи. Систематичний аналіз стану робочих місць та їхня атестація, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання позитивного досвіду.

8. Стиль управління. Поєднання професійної компетентності, діловитості і високої етики взаємовідносин між людьми.

9. Державна економічна і соціальна політика. Практична діяльність владних структур, законотворча діяльність, фінансові інструменти, норми та правила, ринкова, виробнича і соціальна інфраструктури, макроекономічні структурні зміни, програма приватизації державних підприємств, комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. Інфраструктура. Достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури.

Лише системне застосування перелічених чинників може забезпечити достатні темпи поліпшення управління організацією. Сучасне управління підприємством характеризується багатоваріантністю можливих рішень, гнучкістю і неординарністю господарських ситуацій та неповторністю способів дій в конкретній ситуації. Менеджмент навчає, як, знаючи прийоми, способи та шляхи вирішення тих чи інших конкретних управлінських завдань, досягти успіху в умовах конкретного підприємства. Як система, менеджмент лежить в основі організації управління всіма чинниками діяльності підприємства (матеріальними, трудовими ресурсами, капіталом і інформацією).

*Мицкевич Н. В.*,  
канд. екон. наук, доцент

*Самарська В.*,  
студент 615 м гр.

*Бикова О.*,  
студентка 615 м гр.,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В сучасних умовах господарювання розвиток соціального потенціалу промислових підприємств є найважливіший об'єкт управління, роль якого в процесі соціально-економічного розвитку постійно зростає.

Соціальний розвиток підприємства спрямований на комплексний розвиток соціального середовища підприємства, персоналу, організаційної культури, виступає важливим елементом економічного розвитку і формує конкурентні переваги підприємства, а управління соціальним розвитком сучасного підприємства з метою досягнення його головних цілей має бути взаємопов'язане як з технічним, так і з економічним розвитком.

Цілі і завдання основних програм розвитку соціального потенціалу промислового підприємства:

- поліпшення умов праці,
- поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі,
- підвищення професійно-кваліфікаційного та інтелектуального потенціалів персоналу,
- підвищення якості життя персоналу,
- оптимізація системи матеріальної мотивації персоналу.

Розвиваючись, підприємство надає можливості для професійного і кар'єрного зростання співробітників. Співробітники, підвищуючи свою компетентність і розширюючи досвід, сприяють стабільному успіху підприємства.

Для підвищення рівня використання та розвитку соціального потенціалу на підприємстві необхідно:

- провести аналіз факторів, що впливають на основні детермінанти соціального розвитку підприємства;
- сформулювати цілі підприємства щодо підвищення рівня соціального розвитку підприємства;
- здійснити вибір стратегії соціального розвитку підприємства.

- впровадити заходи по підвищенню мотивації персоналу.

На основі діагностики проблемних ланок соціального розвитку здійснити ранжирування основних проблем соціального розвитку підприємства, розробити стратегії соціального розвитку підприємства та послідовну її реалізацію, що забезпечить підприємству більшу стійкість до впливу зовнішнього середовища, збільшуючи як соціальний, так і загальний потенціал підприємства, а також можливості щодо їх реалізації. У рамках розвитку соціального середовища підприємства стратегічними завданнями можуть бути: формування кадрового резерву, як головна передумова успішної реалізації стратегії соціального розвитку підприємства; оптимізація розвитку об'єктів соціальної інфраструктури підприємства, мотивація трудового колективу.

Обов'язкова умова підвищення ефективності управління промисловим підприємством – високий рівень відповідальності і професіоналізму персоналу. Це змушує керівництво промислових підприємств вживати заходів щодо підвищення ефективності управління на основі зміни пріоритетів у соціальній та кадровій політиці, створюючи при цьому нові моделі і типи управління.

Отже, комплексний підхід до рішення реалізації програми соціального розвитку підприємства дозволить досягти максимального ефекту, забезпечити цілісність його розвитку в усіх сферах діяльності.

УДК 658

*Семенчук І. М.,*

канд. екон. наук, доцент,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **РОЛЬ ФОРСАЙТИНГУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

На початку 20-х років ХХІ століття Україна, успадкувавши тоталітарний стиль управління при якому домінувала одна ідеологія над іншою, ввійшла в новий демократичний характер розвитку між Сходом та Заходом. Знаходячись, з одного боку, під потужним впливом Росії, а з іншого відносинами нового типу з США та Європою, управління, які стоять біля керма суспільних інтересів, виявились неспроможними якісно втілити намічені прагнення. У цілому це багаторівнева проблема, але важливою її складовою є той факт, що значні управлінські структури суспільства діяли на принципах кланово-олігархічних, корупційно-кримінальних ідей. Низька професійна підготовка управ-

лінців, призвела до зниження якості підготовки людського капіталу, а це спричинило суттєві перешкоди суспільному розвитку, його спроможності здійснювати реформи і як наслідок, економіка України через вказані вади впала за часи незалежності з 8–10 місця в Європі в 1991 році до майже останнього нині.

Отже, у результаті «ураження вірусом» управлінської діяльності у всіх сферах народного господарства відбувається руйнація соціально-економічної сфери, а також спостерігається деградація вітчизняної науки й освіти. Якщо зверху і до низу кардинально не змінити цю руйнівну систему управління державою, виробництвом, бізнесом, яка формується та реалізується несистемно, фрагментарно, без визначення основних пріоритетів та принципів, наша країна, як демократична і здорова держава відійде в далеке майбутнє.

Одним із механізмів забезпечення планомірного розвитку, оновлення управлінської діяльності є форсайтинг.

Проблеми форсайтингу досліджувались кагортою вчених П. Бішоп, Х. Групп, Л. Джорджіу, Ю. Світлична, Р. Слотера, О. Карасьов, Т. Кваша, І. Кукліна, А. Ланских, Б. Мартін, Н. Мешкова, Й. Шварц та інші.

Зароджувалися форсайтингові дослідження в 60-ті роки ХХ століття. Теорія і методологія форсайта отримали розвиток в класичних роботах Бена Мартіна (Центр досліджень наукової політики Сассекського університету, Великобританія) і Річарда Слотера (засновника компанії Foresight International, Австралія), ряду британських (Л. Джорджіу, М. Кінен, Д. Лаврідж, Р. Поппер) і німецьких (Х. Груп і К. Кульс) дослідників. На початку ХХІ століття форсайтинг трактувався засобом розв'язання та запобігання глобальних проблем голоду, безпеки, бідності тощо.

В останні роки розвиток методів форсайта йде швидкими темпами. Вченими обґрунтовано, цінність форсайтингу як одного з методів управління змінами (від англ. foresight – «погляд у майбутнє»). Визначено, що форсайтинг спрямовують на формування стратегічного мислення і прийняття рішень шляхом визначення низки можливих способів того, у який спосіб може справджуватись майбутнє. Разом з тим форсайтинг – це процес, який містить елементи активного впливу на майбутнє. Досліджуючи відмінності форсайту від інших інструментів вченими доведено його орієнтація на вживання конкретних заходів при прийнятті ефективних рішень, які дадуть змогу формувати майбутнє таким, яким його хочуть бачити; урахування різних альтернатив майбутнього розвитку; залучення широкого кола різнопрофільних, зацікавлених груп учасників тощо.

Вищезазначене засвідчує актуальність дослідження, метою якого є обґрунтування доцільності застосування механізмів форсайтингу при підвищенні ефективності управлінської діяльності.

За статистичними підрахунками на ринку праці в Україні потрібно 2,5 мільйона управлінців усіх рівнів. По факту управлінців налічується сьогодні не більше 200 тисяч, в своїй більшості з недостатньою професійною підготовкою в сфері менеджменту. А це вже не просто суспільна проблема, це щось подібне до управлінського колапсу. Отже, управління як вид професійної діяльності потребує відповідної професіоналізації. За таких умов форсайтинг є тією інноваційною платформою формування пріоритетів управління з метою мобілізації більшої кількості професійно компетентних менеджерів для досягнення нового витка в розвитку науки управління. Форсайт спрямовує управлінську діяльність на створення стратегічного бачення майбутнього, яке залежить від прикладених зусиль управлінців.

Основним принципом форсайту є: майбутнє можна підготувати таким, яким ми його хочемо бачити. При цьому базовими завданнями, які можливо вирішити за допомогою форсайтингу, є: визначення пріоритетів розвитку управлінської діяльності на довгострокову перспективу та розробка стратегічного бачення її розвитку на майбутнє.

Передбачення майбутнього образу управління це передбачення, яке виражається в місії, в короткому документі, де йдеться про те, який загальний образ хоче мати управління. У свою чергу, місія виражається в цілях: конкретних, реалістичних, вимірних. Таким чином, формулювання місії дозволяє відповісти на три важливих питання:

Хто такі сучасні управлінці?

Чого вони хочуть досягти?

Які норми і цінності необхідно наслідувати в управлінській діяльності?

Перші два питання пов'язані з передбаченням майбутнього, а останнє – з переконаннями (кредо управління). Саме така технологія дозволить в сучасній управлінській діяльності повноцінно розуміти відповідальність не тільки за найближчі, а й за віддалені результати своїх рішень.

**Висновок.** Форсайтинг – це інструмент націлений на підвищення якості управлінської діяльності за рахунок активізації механізмів довгострокового прогнозування та передбачення майбутнього, стратегічного планування, управління конкурентоспроможністю.

*Міцкевич Н. В.*,  
канд. екон. наук, доцент,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ДИНАМІКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

В Україні протягом 2013–2016 рр. скорочувалась кількість інноваційно-активних підприємств України, а динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств за 1991–2013 рр. свідчить про те, що їх інноваційна активність досі не досягла рівня 1991 р. по жодному з аналізованих показників.

Сучасні умови розвитку України, події у світі та внутрішня політична й економічна нестабільність диктують необхідність розробки економічної стратегії, яка має спиратися, насамперед, на інноваційну компоненту, оскільки інновації передбачають не лише технічно і технологічно нові продукти, але й нові ринки, залучення і використання творчого потенціалу нації.

В Україні протягом 2013–2016 рр. скорочувалась кількість інноваційно-активних підприємств України, а динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств за 1991–2013 рр. свідчить про те, що їх інноваційна активність досі не досягла рівня 1991 р. по жодному з аналізованих показників.

Нерозвиненість інформаційної структури істотно ускладнює можливість комерціалізації розробок, визначає необхідність розробки для цього специфічного ринку особливих прийомів і методів маркетингової діяльності, а також навчання володіння ними фахівців інноваційних фірм. Зокрема, необхідна активна робота з просування інновацій на ринок і пошуку перспективних груп споживачів. Це можуть бути постійні контакти з фахівцями підприємств і галузей; участь в виставках, конференціях, симпозіумах; організація спеціалізованих семінарів для споживачів, представлення інформації про фірму в Інтернет.

Як система ринок інновацій, має свої функції, організаційну структуру, механізм функціонування.

Особливості інноваційного процесу створюють умови для взаємного впливу інноваційних та інвестиційних циклів в процесі створення нововведень і можливості для їх взаємодії з метою мінімізації обсягів інвестиційних ресурсів і оптимального використання авансованих коштів; скорочення тривалості інвестиційного та інноваційного циклів і досягнення комерційного ефекту від реалізації інноваційного продукту.

**Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України.**

Роки	Кількість підприємств, що випроваджували інновації		Питома вага підприємств, що випроваджували інновації, до кількості промислових підприємств		Кількість освоенних нових видів продукції		Кількість упродовжених нових видів технологічних процесів	
	од.	% до 1994	%	% до 1994	найменувань	% до 1991	од.	% до 1991
1991	-	-	-	-	13790	100	7303	100
1992	-	-	-	-	16408	118,9	6495	88,8
1993	-	-	-	-	15395	111,6	5085	69,6
1994	2181	100,0	26,0	100,0	13163	95,4	3559	48,4
1995	2002	91,8	22,9	88,0	11472	83,2	2936	40,2
1996	1729	79,3	19,3	74,2	9822	71,2	2138	29,3
1997	1655	75,9	17,0	65,4	10379	75,3	1905	26,1
1998	1503	68,9	15,1	58,0	10796	78,3	1348	18,5
1999	1376	63,1	13,5	51,9	12645	91,7	1203	16,5
2000	1491	68,4	14,8	56,9	15323	111,1	1403	19,2
2001	1503	68,9	14,3	55,0	19484	141,3	1421	19,4
2002	1506	69,1	14,6	56,1	22847	165,7	1142	15,6
2003	1120	51,4	11,5	44,2	7416	53,8	1482	20,3
2004	958	43,9	10,0	38,5	3977	28,8	1727	23,6
2005	810	37,1	8,2	31,5	3152	22,8	1808	24,7
2006	999	45,8	10,0	38,5	2408	17,5	1145	15,7
2007	1186	54,4	11,5	44,2	2526	18,3	1419	19,4
2008	1160	53,2	10,8	41,5	2446	17,7	1647	22,6
2009	1180	54,1	12,8	49,2	2685	19,5	1893	25,9
2010	1217	55,8	13,8	53,1	2408	17,5	2043	28,0
2011	1327	60,8	16,2	62,3	3238	23,5	2510	34,4
2012	1371	62,9	13,6	52,3	3403	24,7	2188	30,0
2013	1312	60,2	13,6	52,3	3138	22,8	1578	21,6
2014	1743	79,9	16,1	61,9	3661	26,5	1743	23,9
2015	1217	55,8	17,3	66,5	3136	22,7	1217	16,7



**Мицькевич Н. В.**,  
канд. екон. наук, доцент

**Самойленко В.**,  
студент 615 м гр.

**Шушпанова В.**,  
студентка 615 м гр.,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

3 червня 2017 року з України в країни ЄС значно посилюється потік мандрівників. Головною причиною різкого зростання кількості виїжджаючих стало введення в дію безвізового режиму. За даними Державної прикордонної служби у липні 2016 році з України до країн ЄС поїхали 1,3 млн осіб, а в липні 2017 року – 2,9 млн осіб. Така сама ситуація спостерігалася й у серпні – 1,5 млн осіб у 2016 році та 2,8 осіб – у 2017 році. Звичайно, це зростання позитивно відбилося й на кількості транспортних перевезень. Так, якщо протягом літа 2016 року компанія Укрзалізниця перевезла до Польщі 12,1 тисяч осіб, то за той самий період 2017 року – майже в 5,5 разів більше: 65,5 тис. пасажирів, які майже всі скористалися безвізовим режимом.

За даними Держприкордонної служби 57,8 % українців, які виїхали на територію ЄС за три місяці дії безвізового режиму прямували до Польщі. При цьому такі привабливі з точки зору туризму країни як Італія, Франція, Іспанія, Греція, Хорватія, офіційно відвідали лише 3,9 % з усіх українців, хто приїхав до ЄС влітку 2017 р. Переважна частина тих, хто подорожував до Польщі, обрали для проїзду автобуси або прикордонні маршрутки.

### Країни ЄС, до яких українці виїжджали по безвізу, червень–серпень 2017 р.

Країна	% мандрівників
Польща	57,8
Угорщина	19,8
Румунія	7,1
Словачія	5,2
Інші країни	10,1

*Джерело: складено за даними Держприкордонслужби України.*

За даними туроператорів України приріст кількості відпочивальників, що подорожували до європейських країн, виявився незначним, оскільки більша частина українців скористалися безвізовим режимом для трудової міграції. Трудові мігранти, з одного боку, вигідні для економіки України – у 2016 році вони надіслали в країну 8 млрд дол. США своїм сім'ям, а у 2017 р очікується на 20–25 % більше. З іншого боку, багато мігрантів є молодими людьми без сімей, тому вірогідність їх повернення в Україну дуже низька.

Тепер потенційний пошукач може без оформлення візи поїхати у будь-яку країну ЄС та на місці знайти роботодавця, який буде зацікавлений у його послугах. Це особливо зручно для людей з високою кваліфікацією у будь-якій сфері. На підтвердження тези про затребуваність українських професіоналів у ЄС свідчать дані про кількість вакансій, що розміщують іноземні роботодавці на сайтах пошуку роботи, наприклад, work.ua та rabota.ua. Так, за три місяці дії безвізового режиму кількість оголошень для українців з боку польських та угорських компаній зросло вдвічі.

За даними сайту work.ua середньомісячна зарплата, що пропонується українцям за кордоном, становить 26,7 тис. грн. Наприклад, медсестрам та аптекарям пропонують 38,9 тис. грн, водіям – 36,7 тис. грн, будівельникам – 29,3 тис. грн. В Україні середні зарплати за цими вакансіями складають 6,7 тис. грн. За даними Всесвітнього банку, актуальна середня вартість 1 години праці в Україні становить 1 євро. В Китаї – це 5 євро, у Польщі та Угорщині – 6,6–6,8 євро. Українці поки що дешевше навіть за роботів, 1 година праці яких коштує в середньому 3 євро.

Таким чином, безвізовий режим посилив вплив трудових ресурсів, підштовхнув до зміни місця роботи тих, хто шукає не сезонну, а постійну роботу.

УДК 528.2/3

*Анисенко О. В.,*  
старший викладач,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВИЩОЇ ГЕОДЕЗІЇ В ОБОРОНОЗДАТНОСТІ УКРАЇНИ**

Вивчення геометрії земного еліпсоїда та методів розв'язування задач на його поверхні складає вагомую частину змісту курсу «Вища геодезія». Ці питання, а також питання зображення поверхні еліпсоїда на площині відносяться до частини вищої геодезії, яка історично отримала назву «сфероїдна геодезія».

Вища геодезія вивчає фігуру та зовнішнє гравітаційне поле Землі, методи створення систем геодезичних координат на всю поверхню Землі або на окремі її ділянки, а також способи визначення положення точок земної поверхні в тій чи іншій системі координат.

Вирішення цих завдань проводиться теоретично обґрунтованими методами математичної обробки результатів астрономічних, геодезичних, гравіметричних і супутникових вимірювань.

Завдання вивчення фігури та гравітаційного поля Землі, як основної задачі вищої геодезії, розв'язується за результатами вимірів на земній поверхні. Це геодезичні виміри в мережах триангуляції, трилатерації, полігонометрії та нівелювання I класу, а також супутниково-навігаційні спостереження з метою визначення координат точок земної поверхні. Методи постановки та виконання вказаних вимірів складають предмет першої частини вищої геодезії.

Друга частина вищої геодезії – теоретична основа розв'язування основної задачі. В ній розглядаються і встановлюються аналітичні залежності між результатами вимірів і фігурою Землі та її гравітаційним полем.

Вища геодезія, в тому числі її частини – сферойдна геодезія та теоретична геодезія, є однією із основних дисциплін, що забезпечує необхідну теоретичну і практичну спеціальну підготовку фахівців геодезичного профілю.

З розвитком геодезичних методів визначення координат штучних супутників Землі (ШСЗ) з'явилися можливості високоточного просторово-часового опису рівнянь їх орбіт. Це послужило базою розвитку принципово нових методів визначення геодезичних координат методом просторової зарубки, заснованих на супутникових системах позиціонування, коли носіями координат в режимі реального часу є ШСЗ.

Найбільш загальним методом супутникової геодезії слід вважати динамічний метод, який заснований на вивченні зміни орбіти ШСЗ в часі. Динамічний метод набагато складніше геометричного, тому що для його реалізації необхідно мати у своєму розпорядженні адекватну модель руху ШСЗ. Точність результатів у значній мірі залежить від точності обліку факторів, що впливають на рух ШСЗ: сили ваги, впливу тяжіння Місяця і Сонця, тиск сонячного випромінювання та ін. Динамічний метод дозволяє отримати положення пунктів в єдиній для всієї планети системі координат з початком у центрі мас Землі і визначити зовнішнє гравітаційне поле Землі. Особливо важливе значення має визначення параметрів гравітаційного поля Землі, яке служить джерелом інформації для вивчення внутрішньої будови планети. Параметри визначаються з аналізу збурень орбіт ШСЗ. Реалізація динамі-

чного методу потребує виконання значного обсягу обчислень для спільного визначення координат наземних пунктів, елементів орбіт ШСЗ та уточнення параметрів моделей збурюючих сил методом послідовних наближень. У разі визначення тільки лише координат пунктів та поправок до елементів орбіти без визначення та уточнення параметрів гравітаційного поля Землі, динамічний метод називається орбітальним. У орбітальному методі параметри гравітаційного поля використовуються як вихідні. У динамічному і орбітальному методі не потрібна синхронізація спостережень з наземних пунктів на ШСЗ.

Супутникові методи реалізовані в приймачах, що працюють в системах NAVSTAR-GPS (США) і ГЛОНАСС (РФ), дозволяють вирішувати комплекс завдань вищої геодезії з точністю, на порядок вище існуючих. Отже, результати досліджень вищої геодезії мають важливе наукове і господарське значення.

Особливе значення досягнень вищої геодезії у розвитку обороноздатності країни. Військові події в Донбасі з усією повнотою показали катастрофічний стан топографо-геодезичної і картографічної діяльності в державі. У перші місяці військових дій у військах взагалі не було топографічних карт. Застарілість інформації на картах значно ускладнювала планування і проведення бойових операцій, не дозволяла належним чином організувати взаємодію залучених до проведення АТО сил і засобів. Все це стало наслідком системного знищення державної картографо-геодезичної служби.

Актуальність і достовірність інформаційного наповнення топографічних карт набули особливого значення в умовах проведення антитерористичної операції, коли на практиці дав про себе знати вкрай незадовільний стан картографічного забезпечення потреб держави, до якого ми під чинсь «дудку» або просто через свою недалекоглядність в результаті прийшли. У нас немає не тільки актуальних топографічних карт значних територій, але і в цілому топографічних планів великих міст.

Тут, як і в багатьох інших випадках, пов'язаних із захистом від російської агресії, треба щиро подякувати волонтерам, які, особливо в перші місяці військових дій в Донбасі, доклали чимало зусиль для картографічного забезпечення ведення бойових дій. Завдяки волонтерам розроблялася і друкувалася картографічна продукція для військових і добровольчих підрозділів, закуповувалися середньомасштабні адміністративні карти і карти автомобільних доріг, а також поставлялася супутня продукція (навчальні топографічні карти, компаси і т. п.) Оперативно була налагоджена послідовність технологічних процесів, встановлені контакти зі спонсорами, друкарнями. Волонтери-

картографи розробляли аркуші карт масштабу 1:50000 і космофотокарти масштабу 1:10000. Невже реальні обставини бойових дій і вимоги до сучасних карт не могли заздалегідь спрогнозувати відповідні посадові особи і фахівці?

Отже, аналіз розвитку вищої геодезії в державі свідчить про наявність серйозних проблем, які потребують нагального вирішення, виходячи з інтересів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України та, що зараз особливо актуально, національної безпеки і оборони.

УДК 334.35

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

### **АНТИКОРУПЦІЙНА ПРОГРАМА ТА АНТИКОРУПЦІЙНИЙ КОМПЛІАЄНС В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Антикорупційна програма (АКП) є ваговою складовою та основним документом антикорупційного комплаєнс. АКП повинні дотримуватися усі співробітники організації та всі особи, на яких вона може поширюватися. Більш детальну характеристику такого коло осіб наведено у пункті «Розповсюдження на треті сторони». Фактично, АКП є базовим документом для вирішення усіх спірних моментів, інструкцією для вирішення питань та прийняття рішень у сфері антикорупційного комплаєнс.

Створення Антикорупційної програми передбачає наявність і дотримання основних принципів, на яких і слід будувати АКП. У першу чергу, в установі, організації чи на підприємстві, де розпочинається процес впровадження антикорупційного комплаєнс і стоїть завдання розробки АКП має бути створена спеціальна робоча група з осіб уповноважених і відповідальних за АКК і АКП. Бажано, щоб на чолі цієї робочої групи стояв представник вищого керівництва або особа з достатньо високого щабля ієрархії, щоб була можливість швидкого прийняття відповідних управлінських рішень.

До складу такої групи обов'язково мають увійти, безпосередньо, працівники цієї юридичної особи. Також у групі можуть бути сторонні особи, експерти та професіонали у своєму вузькому колі питань, пов'язаних із АКК, як загалом, так і безпосередньо у сфері діяльності тієї юридичної особи, яка розпочинає впровадження АКК і АКП. У роботі такої групи можуть брати участь зовнішні консультанти. Також

доцільно до її складу представників інших стейкхолдерів, в тому числі власників.

Залучення до складу групи власних співробітників є доцільним, оскільки саме вони орієнтуються в специфічних та індивідуальних особливостях організації, але, одночасно, це створює додаткові ризики «суб'єктивності». Рекомендуємо, щоб зовнішні експерти після створення АКП організації провели її незалежну експертизу. Навіть, якщо текст АКП розроблено зовнішнім консультантом, в частині, що стосується кадрових питань, до розробки АКП мають бути залучені працівники організації, адже таким чином виникає ефект причетності, що вкрай важливо для подальшої імплементації та ефективного функціонування програми та її окремих політик.

За своїм функціональним, професійним і компетентнісним складом група має бути якомога ширшою та якнайбільш диверсифікованою. Аби витримати цю вимогу, до її складу слід включати представників таких служб підприємства: Юридична служба; Фінансова служба (податковий аналітик, бухгалтер); Служба етики та комплаєнс; Служба кадрів.

Коли у таких і подібних ситуаціях розробляється антикорупційна програма, то завдяки широкому колу учасників з різним профілем, формується додаткова можливість брати до уваги специфіку діяльності та коло компетенцій учасників групи. Відповідно, можна отримати вищий рівень деталізації викладених в АКП цінностей, елементів корпоративної політики та процедур, що спрямовані на попередження корупції у діяльності підприємства чи установи.

Звичайно, якщо прийняте рішення про створення АКП, доцільно створити й службу антикорупційного комплаєнс. АКП має відповідати всім вимогам законодавства, чинного як в юрисдикції основного місця розташування, так і в усіх закордонних юрисдикціях, якщо організація проводить закордонні операції.

Запоруками ефективного функціонування антикорупційної програми є її лаконічність, структурований зміст та доступність викладення. Традиційно АКП складається з таких розділів:

1. Декларація політики повної відмови від корупційних практик та остаточної їх заборони. Правильно сформульована, доступна та зрозуміла антикорупційна політика є необхідним першим кроком впровадження АКП. Вона має містити чіткий, конкретний та однозначний опис корупційних дій, їх характерні риси та ознаки, способи розпізнання. Вирішальним елементом декларації є чітке позиціонування морально-етичних норм, цінностей та принципів, яких дотримується компанія для протидії корупційним діянням. На цих засадах вибудову-

ється корпоративна культура, прийняття якої є критерієм відбору персоналу, а за порушення якої можливе вжиття штрафних санкцій або догани. Це основа мотивації до боротьби з корупцією та, при належному поширенні і контролі за дотриманням, чіткий сигнал, як внутрішньому так і зовнішньому середовищу компанії, про декларацію та дотримання антикорупційних принципів. Результатом є менша кількість ситуацій, де є ймовірність вимагати хабарі, аніж у компаній без таких принципів.

2. Політика в сфері ділових подарунків та представницьких витрат. Ділові подарунки, сувеніри, покриття витрат на участь у представницьких, певних культурних і громадських заходах, бізнес-ланчі, фуршети тощо є необхідним елементом ділової культури. Втім, вони не можуть використовуватися, як засіб викликати у їх отримувача (учасника) відчуття зобов'язання при прийнятті ним рішення; тим більше, як умова прийняття певного рішення (здійснення дій) в інтересах компанії. Компанія обов'язково повинна мати політику, яка чітко проводить межу між діловою ввічливістю та неетичною практикою у цих питаннях, надає чіткі інструкції працівникам.

При створенні АКП доцільно звернути увагу на ряд аспектів. В першу чергу має бути визначений основний перелік, або характеристики, сувенірної продукції та представницьких заходів із регламентуванням їх вартості та прийнятної суми витрат, що можуть бути подарунком від компанії або для її учасників. Відповідно, предмети і заходи вищої вартості будуть потрапляти під ознаки корупційних дій та санкції. Такий перелік, а головне, вартість, затверджується внутрішнім положенням компанії, з урахуванням норм чинного вітчизняного та міжнародного законодавства, національних і міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності, а також фінансового моніторингу.

Зазвичай не є проблемою прості промоційні предмети невисокої вартості з логотипом компанії, як то ручки, кружки, футболки, кепки тощо. Але при даруванні державним службовцям слід приділяти особливу увагу вартості, оскільки в державному секторі вимоги дуже жорсткі і дуже повільно (якщо взагалі хоч колись) переглядаються з урахуванням інфляції з моменту прийняття до поточного моменту. Треба пам'ятати, що як державні, так і комерційні структури можуть мати обмеження або повну заборону наявності в приміщеннях чужих промоційних матеріалів, як то настінні та настільні календарі та годинники, канцелярське приладдя, щоденники, щоб у відвідувачів не викликати враження асоціації з тими компаніями, чиї логотипи несуть подаровані предмети.

Розповсюдженою практикою є встановлення максимальної вартості подарунка або представницького заходу. Політика щодо подарунків, повинна містити як інструкції стосовно надання подарунків та розваг від імені компанії та її працівників, так і інструкції стосовно прийняття подарунків та запрошень на розважальні події керівництвом та працівниками компанії.

3. Вимога обов'язкового декларування конфлікту інтересів. Фактично, конфлікт інтересів може стати причиною не тільки репутаційних, а й правових наслідків для організації. Він (КІ) збільшує ризики: порушення антимонопольного законодавства; корупційних дій; фальсифікації звітності; неправомірного використання інсайдерської інформації; несправедливих кадрових рішень у сфері призначень і винагород. Причинами (КІ) найчастіше є: бажання отримати матеріальний зиск; намагання сконцентрувати владу; родинні та особисті стосунки; бажання помсти тощо.

Запобіжниками збільшення ризиків КІ, а також переростання потенційних КІ в реальні є додаткові рівні узгодження рішення; атестація працівників на доступ до певних видів інформації; регулярне проведення заходів, які нагадуватимуть персоналу про чинну в компанії політику декларування конфлікту інтересів.



## **ПІДСЕКЦІЯ: Розвиток приватних фінансів в умовах нестабільності української економіки**

УДК 338.246:339.5-049.5

*Васильєв А. А.*,  
канд. екон. наук, доцент б.в.з.,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **СТАН ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН**

Посилення глобальної фінансово-економічної нестабільності на сучасному етапі розвитку світового господарства призвело до необхідності поглиблення теоретико-методичних засад державного регулювання зовнішньоторговельної безпеки країни та розробки науково-практичних рекомендацій щодо вибору політики державного регулювання. В цьому контексті проведено оцінювання складових зовнішньоторговельної безпеки країн із подібними до України передумовами державного регулювання, виявлено закономірності формування безпеки в таких країнах.

Із метою виокремлення інструментів, які виявились ефективними для регулювання складових зовнішньоторговельної безпеки в інших країнах, було проведено: (1) горизонтальний аналіз – визначено країни зі схожими до України передумовами регулювання; (2) вертикальний аналіз, який дозволив узагальнити успішні інструменти, що підтверджується даними країн-лідерів.

У ході горизонтального аналізу відібрано подібні до України за передумовами державного регулювання країни. До них віднесено: Польщу, Республіку Чехія, Словаччину, Туреччину, Угорщину. Критеріями відбору визначено: географічну близькість, схожі геополітичні пріоритети, розміри та значення в масштабах світового господарства, стабілізацію фінансового середовища для покращення інвестиційного клімату, залежність від імпорту природних ресурсів, членство в СОТ, асоціацію або членство в ЄС, використання важелів адміністративного регулювання зовнішньої торгівлі разом із державною підтримкою стратегічних галузей.

Послідовність вертикального аналізу полягала в обчисленні показників, що характеризують стан елементів безпеки, виборі країн із показниками, вищими за медіану в останні два роки за кожним з елементів, та відборі інструментів, що допомогли досягти найвищих показників. Дослідження проводилося на основі двох складових зовнішньоторговельної безпеки: (1) безпеки ринкового середовища та (2) безпеки уча-

сників ринку. Стан кожної складової характеризується значеннями їхніх показників.

Проведений аналіз охоплював значний масив міжнародних статистичних даних: 11 вихідних показників для 6 країн за період 12 років було зведено до 5 інтегральних показників елементів двох складових безпеки.

Аналіз країн із високим рівнем інституційної безпеки допоміг розширити та охарактеризувати зміст двох груп інструментів управління зовнішньоторговельною безпекою. До першої групи належать економічні методи державної підтримки виробників та експортерів, а саме: (а) узгодження стратегії розвитку економіки з експортною стратегією, (б) страхування та дотації по експортних кредитах, (в) гарантії для інвестиційних проєктів, спрямованих на збільшення експорту, (г) фінансування національних виробників за експортними кредитами, (д) програми галузевої підтримки експорту, (є) допомога в отриманні сертифіката товару для експорту. До другої групи належать адміністративні методи регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема дозволені ЄС та СОТ, у тому числі: митні тарифи, квотування, антидемпінгові процедури, ліцензування. Особливе місце в цій групі посідає раціоналізація діяльності митної служби відповідно до зміни структури зовнішньоторговельних відносин. Порівняльний аналіз складової мінливості цін свідчить про те, що регулювання зовнішньоторговельної безпеки відбувається переважно економічними методами, а не адміністративними. Успішні країни долають проблему мінливості цін шляхом підвищення конкурентоздатності та нарощення експортного потенціалу. Основним засобом управління зовнішньоторговельною безпекою в контексті фактору достатності ресурсів є внутрішня економічна політика. Вона створює підґрунтя для економічної дипломатії. Проблеми енергетичної безпеки вирішуються шляхом укладання торгових угод та залучення інвестицій задля диверсифікації виробництва та постачання енергоносіїв. Найбільш ефективними інструментами управління фактором стабільності економічних зв'язків є засоби внутрішньої економічної політики, у тому числі: (а) створення вільних економічних зон, (б) підтримка об'єднань підприємств, (в) організація системи інформаційного забезпечення експортерів, (г) організація ярмарково-виставкової діяльності, (д) допомога в підвищенні кваліфікації в галузі експорту. Управління соціальною безпекою передбачає усунення дисбалансів у соціально-економічному розвитку регіонів країни, у тому числі з використанням закордонної допомоги від зацікавлених країн.

Проведений аналіз дозволив розширити інструментарій зовнішньоторговельної безпеки та вивести його за межі суто регулювання зовнішньої торгівлі. Для управління безпекою використовуються як інструменти зовнішньоторговельної політики, так і інструменти внутрішньої політики. Історичний досвід країн із найвищими показниками свідчить

про узгоджене використання цих двох сфер управління безпекою. У сучасних умовах, регулювання зовнішньоторговельної безпеки перенесено на наднаціональну площину. Колективне управління призводить до домінування інструментів економічної дипломатії. Процес державного регулювання обмежується впливом уряду на внутрішні передумови, використанням міжнародної дипломатії й застосуваннями обмеженого міжнародними зобов'язаннями набору інструментів державного регулювання торгівлі, що призначений для локальних маневрів.

УДК 364.05

*Філімонова О. Б.,*

канд. екон. наук, доцент б.в.з.,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

### **ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

Під час реалізації соціальних проєктів найбільш проблемним аспектом є їх фінансування. Такі проєкти через відсутність комерційної складової залишаються непривабливими для приватного капіталу та класичних підходів інвестування чи проєктного фінансування. А процеси соціального інвестування ще не набули поширення і в Україні усе ще не створені спеціалізовані фінансові інститути для подібного фінансування.

Натомість, у країнах ЄС існує цілісна система реалізації, регулювання та фінансування соціальних проєктів, організована діяльність спеціалізованих фінансових інститутів, застосовуються методи, інструменти і важелі, що враховують специфіку соціальних проєктів і комбінацію джерел фінансових ресурсів. При цьому переважає конкурсно-грантова основа реалізації соціальних заходів. Це забезпечує конкуренцію державних і недержавних структур, прозорість схем фінансування та результативність за оцінками проєктів громадським структурами.

Одним з учасників таких конкурсно-грантових відносин у країнах ЄС, зокрема Польщі, є асоціація, якій притаманна некомерційна діяльність. Майно формується за рахунок членських внесків, пожертвувань, спадку, доходів з власної діяльності, доходів з майна асоціації і коштів громадських (публічних). Дохід з економічної діяльності призначений для реалізації статутних цілей і не може використовуватися для поділу між членами асоціації. Асоціація може отримувати дотації, однак основним джерелом фінансування діяльності є гранти на окремі проєкти. При цьому усі заходи, такі як надання нічлігу для бездомних або організації театрального фестивалю, повинні бути представлені як проєкт-

на заявка на грант (фінансування проекту). Крім основних заходів проекту організації повинні фінансувати також адміністративні витрати: приміщення, обладнання, яким користуються в роботі, бухгалтерія, робота координатора проекту. Фінансування цих витрат часто має ряд перешкод, зокрема, від державних управлінь, що дуже ускладнює ведення проектів.

Не всі джерела доступні для всіх типів організацій. Наприклад, реалізація проектів, що фінансуються із коштів фондів ЄС, вимагає великих знань, професійного, технічного забезпечення (наприклад, хорошої бухгалтерії) або грошового власного вкладу.

Такі обмеження в доступі до джерел грошових коштів призводять до більшої відповідності розвитку неурядового сектору засадам ринкової економіки – все більше і більше асоціацій і фондів здійснює підприємницьку діяльність для фінансової незалежності та можливості планувати довгострокові дії без урахування субсидій. Таким чином, доходи від підприємницької діяльності становлять близько 20 % загальної їх суми і є другим за величиною джерелом коштів для неурядових організацій, асоціацій та фондів. Прибуток від цієї діяльності повинен бути спрямований на ведення статутної діяльності організації. З одного боку, це забезпечує стабільність діяльності та їх більшу передбачуваність. З іншого, скорочення доступу до безкоштовних послуг і благ передбачає наявність найманих працівників, що розходиться з принципами діяльності громадської організації. Все ще недостатньо використаним способом отримання грошей є налагодження співпраці зі спонсорами або донорами.

Поширене у Польщі спонсорство полягає у фінансуванні певного заходу в цілях популяризації (особи, фірми) спонсора, підтримки чи підвищення його іміджу. Спонсор передає фінансові кошти, матеріальні цінності чи послуги в обмін на рекламні заходи з боку реципієнта. Умови цього співробітництва мають бути включені в договір спонсора.

Подібним інструментом фінансування є донорство (дарування чи пожертви). Згідно з нормами польського законодавства це договір, контрольований Цивільним Кодексом і укладений між донором і отримувачем дарування. Пожертвування можуть давати і отримувати як приватні особи, так і юридичні особи (необхідно сплатити прибутковий податок). Щоб пожертвування можна було вирахувати з податку, його слід передати організації, що діє на користь соціальних цілей або для релігійного культу. Приватні особи (фізичні), які передали пожертвування, можуть претендувати на відрахування з податкової бази максимум 6 % від отриманого доходу – незалежно від розміру пожертви. Юридичні особи, які передали пожертвування, у наступному році можуть від доходу, який становить податкову базу, відняти суму, що не перевищує 10 % від доходу у податковому році. Особи, які провадять підприємницьку діяльність, у межах 19 % податкової став-

ки, як правило, не використовують податкові відрахування, тому вони не можуть скористатися також відрахуванням від податку, переданим пожертвами. Платник податків, який використовує вирахування наданих пожертвувань, зобов'язаний продемонструвати в податковій річній суму перерахувань на пожертви. Оплата пожертви повинна бути проведена на банківський рахунок організації. Пожертви передані в грошовій формі не можуть бути відняті з податку донора. А в разі дарування речі або послуги – підтвердженням є документ передачі та прийому, документи, що підтверджують фактичні витрати, пов'язані з цією пожертвою.

Добровільний характер фінансування також мають польські збірки – добровільні пожертвування на користь осіб, зазначених у зверненні організації. Крім цього існує добровільне передавання – «один відсоток». Громадяни (платники податку на доходи фізичних осіб) можуть передати 1 % свого податку на користь обраних ними НДО, які зареєстрували в судовому порядку статус діячів суспільного блага. Це механізм фінансової підтримки громадських організацій, що діє з 2004 року, введений Законом Польщі «Про суспільно-корисну діяльність і волонтерство». Однією з пільг для організацій, що мають статус організації суспільного блага, є можливість отримання 1 % податку від фізичних осіб. Основна відмінність цього механізму полягає в тому, що платник податків сам може прийняти рішення, направити запит на 1 % свого податку і передати його на користь обраної благодійної організації. Якщо цього не зробити, то податок потрапить у бюджет держави.

Відмінність між цими інструментами фінансування полягає у тому, що для пожертви особа передає власні кошти, а при перерахуванні 1 % податку сама вирішує, куди надійдуть гроші (податки), які вже належать державі. Механізм 1 % призначений тільки для організацій, що мають статус громадського блага, в той час як пожертву можна передати будь-якій неурядової організації. Сума 1 % вираховується із суми податку, тобто платник податків не має впливу на обсяг списування, у разі дарування дарувальник сам визначає обсяг коштів. Крім цього 1 % йде на рахунок організації через податкову інспекцію, а пожертвування слід передати їй особисто.

Варто зазначити, що перейняття польського досвіду може стати у нагоді для вирівнювання структури та якості надання соціальних послуг та розширити можливості фондоутворення соціальних проєктів. Безперечно, всі ці процеси підлягають докорінному перегляду та адаптації до умов сучасної української економіки і законодавства. Проте очікуваний результат може звільнити українську економіку від постійних соціальних витрат та переправити кошти із бюджету споживання у бюджет інвестицій.

## **УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНИХ ТИПІВ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

За часткою робочого капіталу, поточних зобов'язань (кредиту банку, кредиторської заборгованості) в активах, зокрема оборотних, розрізняють консервативну, помірну та агресивну політику фінансування підприємства. Впроваджуючи ту чи іншу політику фінансування, підприємство має враховувати характер її впливу на фінансовий стан.

Так, консервативна політика ґрунтується на значній величині довгострокових фінансових ресурсів, зокрема власного капіталу, які забезпечують необоротні та переважну більшість оборотних активів підприємства. Небажаним є залучення поточних зобов'язань. Це сприяє фінансовій незалежності підприємства від боргів, фінансовій стабільності та забезпечує високий рівень платоспроможності. Консервативна політика доречна при тривалому строці виробництва та реалізації продукції.

При цьому, консервативна політика вважається досить коштовною з-за обсягу дивідендів, відсотків за кредит, за випущеними облігаціями і т. д., що мають бути сплачені власникам довгострокових пасивів суб'єкта господарювання. Враховуючи вітчизняну практику, більшість підприємств уникають виплати дивідендів, реінвестуючи їх у бізнес. Консервативну політику пропагують підприємства сімейного типу або бізнес, заснований одним власником. Але, не враховуючи альтернативної вартості інвестування, при консервативній політиці власний капітал часто використовується неефективно.

На противагу, агресивна політика реалізується за допомогою переважної частки кредиторської заборгованості у складі джерел фінансування. Комерційний кредит є гнучким щодо строків та порядку оплати. Залучення таких поточних зобов'язань зменшує фінансові витрати підприємства, що сприяє його рентабельності.

Агресивна політика фінансування є небезпечною для підприємства. Забезпечуючи більшість оборотних активів, зокрема постійних, за рахунок короткострокових боргів, підприємство порушує золоте правило фінансування, що може призвести до втрати ліквідності та підвищити ймовірність банкрутства. Таке співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань вимагатиме від підприємства необхідності відновлення фінансування у будь-який момент, що може стати додатковим навантаженням.

Агресивна політика фінансування зазвичай супроводжується обмежувальною стратегією формування самих оборотних активів, що зменшує витрати на їх зберігання, з одного боку. З іншого, відсутність такої «подушки безпеки» унеможливорює виконання термінового контракту щодо великого обсягу замовлень. Будь-яка затримка у постачанні сировини, поламак обладнання може порушити нормальний операційний цикл підприємства, що стане загрозою для його фінансової стійкості.

Залучення великого обсягу кредиторської заборгованості означає, що підприємство свідомо йде на втрату знижок за дострокову оплату постачальникам. Накопичення такого фінансового ресурсу, а також будь-яке порушення платіжної дисципліни генерує ризик втрати довіри з боку контрагентів та підвищує ймовірність того, що вони вимагатимуть погашення боргів в один момент. Втрата репутації, негативна кредитна історія, низька кредитоспроможність можуть негативним чином вплинути на подальші умови співпраці із постачальниками та підвищити вартість короткострокового кредиту в банківських установах для такого підприємства. Це, в свою чергу, створює загрози для подальшої операційної та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання.

У зв'язку з цим, основними умовами для впровадження агресивної політики фінансування на підприємстві мають бути: короткий (або рівномірний) операційний цикл, при якому строк оборту дебіторської заборгованості є меншим за кредиторську. Прикладами подібних компаній закордоном зазначають Amazon, eBay, телекомунікаційні компанії, які реалізують товар за готівку, отримуючи, у свою чергу, кредит для їх покупки. Ці фірми мають високий ступінь оборотності запасів та характеризуються негативним чистим робочим капіталом. Такий підхід зовсім не зашкоджує їхньому фінансовому стану, оскільки завдяки особливостям бізнесу вкладені ресурси в готову продукцію перетворюються на гроші скоріше, ніж настає момент оплати постачальникам. Вивільнені таким чином кошти вкладаються у різноманітні короткострокові інвестиції, генеруючи додатковий прибуток. Успішне впровадження агресивної політики фінансування вимагає стабільного попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства, запас кредитоспроможності, збалансованість грошових потоків.

Враховуючи переваги та недоліки кожного типу політики фінансування, їхнє успішне впровадження на тому чи іншому підприємстві залежить від галузевих особливостей, складу активів, тривалості операційного циклу, порядку формування грошових надходжень та виплат.

При дотриманні певних умов консервативна, помірна або агресивна політика можуть не тільки забезпечити фінансовими ресурсами операційну та інвестиційну діяльність підприємства, а і позитивно вплинути на результативність та основні фінансові показники.

## **ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНЗАКЦІЙ У КРИПТОВАЛЮТАХ: ПОЗИЦІЯ УКРАЇНИ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Виникнення криптовалют виникло як відповідь на світову економічну кризу. Так, початок історії криптовалют зазвичай відносять до 2008 р., коли в мережі Інтернет з'явився опублікований Сатосі Накамото документ, який описував біткоїн. З моменту своєї появи біткоїн набув великої популярності, оскільки ним користуються безліч людей по всьому світі.

Однак існує безліч питань, які на сьогодні ще не мають єдиної позиції. Наприклад, криптовалюта є валютою або товаром; засобом платежу чи обміну; чи підлягає оподаткуванню ПДВ. Не має також і правового регулювання питання оподаткування доходів (прибутків), отриманих у вигляді криптовалют.

Досліджуючи світові тренди регулювання криптовалют та використання їх досвіду в Україні, було розглянуто перше незалежне російськомовне дослідження про правове регулювання криптовалютного бізнесу.

Зокрема, цікавим є досвід Австралії, яка визначила криптовалюту як альтернативу валютам різних країн і платіжну система. При цьому операції з крипто валютою оподатковуються відповідно до стандартних правил оподаткування, тобто податком на доходи (Income Tax) та податком на прибуток (Corporate Tax).

Щодо питання регулювання криптовалют в Європейському союзі, то в жовтні 2012 р. Європейський Центральний Банк визначив біткоїн як децентралізовану віртуальну валюту, що конвертується. А в жовтні 2016 р. було відмічено, цифрова валюта не є а ні грошима, а ні валютою, а скоріше за все є засобом обміну. Таким чином, оподаткування криптовалют і операцій з нею іншими податками здійснюється відповідно до національного законодавства держав-членів Європейського союзу. Винятком є податок на додану вартість, оскільки в листопаді 2015 року Європейський суд (European Court of Justice) виніс рішення, відповідно до якого операції з купівлі та продажу біткоїна за традиційні фіатні валюти ним не оподатковуються.

Досвід Канади в контексті оподаткування виглядає наступним чином. Оплата товарів чи послуг за допомогою криптовалюти підлягає оподаткуванню як бартерна угода. У разі продажу цифрової валюти стягується податок на доходи (Income Tax), податок на прибуток (Corporation Income Tax) або ж податок на приріст капіталу (Capital Gains Tax).



Криптовалюта, отримана в результаті майнінгу, який здійснювався в комерційних цілях, обкладається прибутковим податком (Income Tax). Визначення комерційної складової здійснюється в кожному конкретному випадку окремо. Також підлягає оподаткуванню і отримана в криптовалюти заробітна плата працівника.

В Китаї криптовалюту розглядають як віртуальний товар. Оподаткування здійснюється відповідно до стандартних для товарів правилами: операції з криптовалютою оподатковуються податком на прибуток (Corporate Tax), податком на доходи (Individual Income Tax) і податком на приріст капіталу (Capital Gains Tax), а її продаж може обкладатися податком на додану вартість (Value-added tax).

В Японії криптовалюта є цінністю, подібною до активів (asset-like values). Цифрові гроші і операції з ними підлягають оподаткуванню відповідно до стандартних правил: дохід, отриманий фізичною особою в якості криптовалюти, підлягає обкладенню прибутковим податком (Income Tax); прибуток юридичної особи в цифровій валюті оподатковується податком на прибуток (Corporate Tax); продаж криптовалюти оподатковується японським аналогом податку на додану вартість (Consumption Tax).

В Україні правовий статус криптовалют і відносин, що виникають в результаті їх використання, не визначений. Невирішеним залишається питання відносно оподаткування криптовалют. До криптовалютних операцій в Україні застосовуються стандартні правила оподаткування. Так, дохід фізичної особи, отриманий у вигляді цифрової валюти, оподатковується за стандартною ставкою – 18 %, а прибуток юридичних осіб – в залежності від системи оподаткування такої особи. Питання з оподаткуванням її податком на додану вартість є досить спірним, оскільки криптовалюта не визначена в якості товару на законодавчому рівні.

Отже, можна зробити висновок, що позиція країн в світі щодо визначення сутності, правового регулювання та оподаткування криптовалют відрізняються. Деякі країни визнали біткоїн валютою (Швейцарія з 2013 року), деякі – товаром (Китай), а деякі – грошовими сурогатами, емісія яких заборонена законодавством та карається законом. Але більшість країн схиляється до визнання його майновим або фінансовим активом, операції з яким підлягають оподаткуванню.

Характерним для більшості країн світу є відсутність нормативно-правової бази, яка б регулювала питання контролю за обігом криптовалюти. Не визначений законом статус криптовалюти і в Україні, проте сама криптовалюта є не забороненою. Наразі у Верховній Раді зареєстровано два законопроекти, які претендують на регуляцію ринку криптовалют, – про обіг криптовалюти в Україні (№ 7183) і про стимулювання ринку криптовалют та їхніх похідних (№ 7183-1).

На сьогодні позиція влади (НБУ) схиляється до визнання біткоїна як майнового активу. Тоді операції, пов'язані з ним оподатковуються податком на доходи фізичних осіб (18 %) та військовим збором (1,5 %).

Але, потрібно врахувати наступні обставини: по-перше, на практиці люди дуже не охоче витрачають біткоїн на оплату товарів і послуг, оскільки мають очікування щодо зростання курсу у майбутньому, а, по-друге, особливості бази даних блокчейн передбачають анонімність власника криптовалюти на стадіях емісії та здійснення транзакцій аж до моменту її конвертації на фіатну валюту (лише в момент перерахунку коштів на рахунок фізичної або юридичної особи передбачається можливим здійснювати оподаткування).

УДК 336.662

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

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ: ПРИКЛАД НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ АВСТРІЇ**

Сьогодні державна політика повинна бути спрямована на формування певного загальноекономічного інституційного середовища підтримки та розвитку відкритих інновацій. Традиційні механізми та заходи прямого впливу хоча і залишаються важливими, але відходять на другий план, зокрема державна фінансова допомога компаніям через надання грантів, кредитів, субсидій, податкові пільги, державне підприємство. Справа в тому, що в умовах «розкриття» інноваційних процесів, науки та формування відкритого суспільства в цілому значення даних механізмів та заходів для компаній-новаторів та економіки зменшується. Крім того, державні фінансові можливості мають певні обмеження.

В останні роки дія окреслених факторів спонукає не тільки новаторам прийняти і використовувати відкриті інноваційні стратегії, а переосмислити на державному та національному рівні ситуацію і розвернути дискурс щодо розробки і застосування нової концепції «Відкриті інновації – 2» (надалі VI-2). Елементами нової концепції виступають три форми відкритого інноваційного процесу (за Гассманном О. та Енкель Е.), а також користувач й екосистема.

Можна стверджувати, що концепція відкритих інновацій постійно розвивається, рухається від лінійних, двосторонніх угод і співробітни-

цтва до динамічних, мережевих, мульти-спільних інноваційних екосистем. Конкретна інновація вже не може розглядатися як результат задалегідь визначеної та ізольованої інноваційної діяльності, а скоріше як результат складного процесу співтворчості, який «втягує» знаневі потоки з усього економічного та соціального середовища. Ця співтворчість відбувається в різних частинах інноваційної екосистеми, вимагає обміну знаннями і високу абсорбційну здатність у всіх учасниках, будь то бізнес, наукові кола, фінансові установи, державні органи або громадяни.

В контексті концепції «ВІ-2» уряди провідних країн світу активно розробляють та застосовують стратегії підтримки відкритих інновацій. Прикладом виступає «Національна стратегія відкритих інновацій Австрії», яку розроблено урядом даної країни. Вона переслідує наступні цілі: 1) відкрити, розширити та розбудувати дослідницьку та інноваційну системи, зокрема, розвивати нові джерела інновацій та зміцнювати мережеві можливості акторів, що беруть участь, та організацій; 2) збільшити участь громадян (кінцевих користувачів) у створенні інновацій; 3) підвищити ефективність та орієнтацію на результати австрійської інноваційної системи, серед іншого, за рахунок впровадження інноваційних форм передачі знань та інкорпорування в більшій мірі потреб суспільства, бізнесу, державного управління в дослідницьку та інноваційну системи.

Уряд чітко окреслив напрями своїх дій: 1) розвиток культури відкритих інновацій та навчання населення всіх вікових груп навичкам відкритих інновацій; 2) формування гетерогенних відкритих інноваційних мереж та партнерських зв'язків у всіх областях, галузях промисловості і організаціях; 3) мобілізація ресурсів та створення рамкових умов для відкритих інновацій. Відповідно до напрямів він розробив чотирнадцять політичних заходів. Окреслимо деякі положення стратегії.

В стратегії зазначено, що проведення культурних змін є особливо складним та необхідним завданням, оскільки обмін інноваційними знаннями та іншими ресурсами, а також співробітництво в різних галузях промисловості, організаціях недостатньо вкоренилися в панівній (національній) культурі. Наголошено на важливості впровадження принципів відкритих інновацій в дитячих садах та школах, а також формування навчальних програм та курсів для дорослих, в яких викладаються конкретні навички відкритих інновацій та методологічні знання.

В документі також підкреслено, що для підвищення взаємодії та співпраці необхідно застосовувати нові підходи. Передбачається розбудова базової інфраструктури, яка дозволить новим інноваційним партнерствам спільно, більш ефективно використовувати ресурси. Це буде забезпечено за допомогою цифрової карти знань та технологій Австрії. Дана платформа також дозволить застосувати методи відкритих інновацій для вирішення соціальних проблем. В стратегії акценто-

вано увагу на необхідності зробити доступними методи відкритих інновацій для малих та середніх підприємств на системному рівні.

Також зазначено, що спосіб передачі інтелектуальної власності грає важливу роль в відкритих інноваціях. Орієнтоване управління нею з урахуванням конкретних науково-дослідних та інноваційних цілей є ключовою умовою для застосування відкритих інновацій. В документі підкреслено необхідність підвищувати обізнаність та знання акторів, щодо широкого спектру стратегій розкриття, захисту та використання даних. У разі фінансування державою дослідницьких проєктів, де немає конфіденційних даних, які повинні бути захищені в інтересах комерціалізації, слід більше використовувати стратегії відкритого доступу та відкритих даних, ніж в минулому, з метою інтенсифікації процесу передачі знань і використання можливостей.

В цілому, за умов реалізації стратегії Австрія цілком може стати міжнародною ролевою моделлю для проєктування та управління відкритими інноваційними системами в епоху цифрових технологій, зможе отримати репутацію як динамічне, відкрите місце для наукових досліджень і інновацій, а також як «випробувальний полігон» для нових розробок.

УДК 331.25

*Черненко К. П.,*

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

## **DEVELOPMENT OF PENSION SYSTEMS IN THE COUNTRIES BELONGING TO THE ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT: DEMOGRAPHIC PRE-CONDITIONS**

The provision of pensions in the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) was founded for a long time on the Pay-as-you-go system financed according to the distributional principle. Nowadays the distributional principle is still very important in many OECD countries. The distributional principle is based on pension benefits being paid directly from current workers' contributions and taxes. The pay-as-you-go system based on the distributional principle is the most sensitive to the influence of demographic factors as the ratio of the inactive pensioners to the active labour force predetermines the efficiency of pension provision systems.

This is why the role of demographic factors is crucial while analyzing the efficiency of pension systems based on the distributional principle.

We shall analyze the factors mentioned above that influence the efficiency of pension systems that are based on the distributional principle.

The demographic situation reveals the population quantity and structure, and is measured as the ratio of the inactive pensioners to the active labour force, therefore defining the ration between tax and contributions' payers and pensioners. The demographic support factor determines the ratio between tax and contributions' payers and pensioners. Demographic loading is estimated as the ratio between the employable und the unemployable.

While analyzing the marginal magnitude of the demographic support factor in the demographic context, most scholars have come to the conclusion that the optimal ratio is 1 to 3.

The conclusion about population aging as a long-term perspective for the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development is confirmed with a prognoses concerning the ratio between the elderly and employed population.

Having analyzed demographic factors that influence the pension provision efficiency in the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development, the following conclusions can be made:

1.The long-term prognoses concerning the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development affirm the tendency of fraction of pensioners constantly growing in the population structure, which results in the decrease of the pension provision systems efficiency in the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development. In order to prevent the negative influence of demographic factors on pension provision systems it is necessary to further diversify components of pension provision systems.

2.The need to improve pension systems in the countries belonging to the Organization for Economic Co-operation and Development via the intensive application of accumulation components is predetermined by lifetime period and life level growing which motivates the population to accumulate pension capitals.

УДК 336

*Нетудыхата К. Л.,*

канд. екон. наук, доцент

*Майстренко В. М.,*

студентка 5 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Підвищення ефективності управління та ділової активності в значній мірі залежить від застосовуваної методики економічного аналізу, зокрема сукупності прийомів та способів розрахунків і оцінки показ-

ників діяльності підприємства. Нестійке економічне становище в країні вимагає оцінки ділової активності, що позитивно вплине на ефективність діяльності підприємства, допоможе виявити негативні тенденції та уникнути їх в майбутньому.

Як визначила Савицька Г. В., ділова активність – це комплексна характеристика стану та діяльності суб'єкта господарської діяльності, яка містить оцінку ефективності використання ресурсів.

В економічній літературі далеко не завжди використовується комплексний підхід до аналізу та управління основними показниками господарської діяльності. Саме комплексний економічний аналіз здатний підвищити об'єктивність оцінки діяльності підприємства та ефективність управління його процесами. Цей аналіз ґрунтується на системному підході управління економічними процесами підприємства, які вивчаються в динаміці і взаємозалежності з відпрацьованою системою показників. Головною перевагою комплексного системного аналізу є проведення комплексного пошуку резервів підвищення ефективності виробництва.

Аналіз ділової активності включає аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на підприємство і на його ринкове становище. Це становить основу класифікації факторів за характером їх впливу – екстенсивні і інтенсивні, за методикою Гребньова Г. Д. Екстенсивні чинники відповідають за кількісний характер взаємодії цих факторів. Кількісна оцінка проводиться за ступенем виконання плану за основними показниками та рівням ефективності використання ресурсів. До інтенсивних факторів відносять фактори якісного характеру: широта ринків збуту; продукція на експорт; репутація підприємства; стабільні постачальники і споживачі.

Методологія комплексного аналізу (включає інтенсивні та екстенсивні показники) розроблена Шереметом А. Д., відображає ідею ув'язки показників діяльності підприємства за допомогою послідовних аналітичних блоків аналізу багатьох показників.

Вивчення ділової активності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом розрахунку основних коефіцієнтів: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та строк погашення, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, тривалість фінансового циклу, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу та період його обороту.

Оцінюючи показники ділової активності, головне місце приділяється коефіцієнту стійкості економічного зростання, адже він показує потенціальні темпи розвитку підприємства та зміни співвідношень між джерелами фінансування, фондодвідачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою. Тобто задля адекватної оцінки ділової

активності підприємств слід аналізувати стійкість економічного зростання, а саме приріст джерел фінансування.

Звідси слідує, що від комплексу досліджуваних питань залежать всі показники, що відображають ступінь використання всіх видів ресурсів: матеріальних, трудових виробничих і фінансових. На цьому етапі важливо дослідити взаємодію всіх факторів, що чинять вплив на фінансові результати.

На основі комплексного аналізу запропоновано підхід оцінки ділової активності, враховуючи інтереси користувачів аналізу. Він включає: 1) аналітичні процедури для внутрішніх та зовнішніх користувачів; 2) оцінка бізнес-середовища, діагностика кількісних та якісних факторів впливу на зміни ділової активності за певний період; 3) аналіз темпів зростання показників, їх відхилення від ідеальної моделі залежностей.

Таким чином, комплексний економічний аналіз являється перспективним напрямком досліджень ділової активності підприємства. При цьому велика роль відведена показникам ділової активності, що представляють вхід в систему комплексного економічного аналізу. Через нестійке економічне становище, рівні ділової активності не є стабільними і змінюються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Важливим напрямом підвищення ділової активності є збільшення прибутку та капіталу, мобілізація фінансових ресурсів з різних джерел та ефективне використання.

Взаємозв'язок ділової активності та фінансового стану відбувається в системі комплексного економічного аналізу. Цей взаємозв'язок визначає можливість впливу їх на кінцеві результати фінансово-господарської діяльності. У показниках оборотності розкривається рух усіх видів авансованих коштів. У показниках фінансових результатів і рентабельності відображається ефект (результат) руху коштів. Тому підсумки фінансового стану ототожнюються, по суті, підсумками ділової активності підприємства.

УДК 657.432/.433(043.2)

*Конєва Т. А.,*

канд. екон. наук, доцент

*Гац А. В.,*

студентка 5 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **РОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Кризові явища в політичній на економічній ситуації в Україні, зокрема нестабільність валютного курсу, проблеми в банківській системі,

зниження платоспроможного попиту населення, висока вартість фінансових ресурсів спричиняють популярність комерційного кредитування серед суб'єктів господарювання. Станом на 31.12.2016 р. частка кредиторської заборгованості в пасивах вітчизняних підприємствах складає 26 %, а частка дебіторської заборгованості в активах – 39,5 %.

Товарний (комерційний) кредит є поширеним джерелом позичкового капіталу. Він надається підприємству у формі відстрочки платежу за надані постачальником продукцію (товари, роботи, послуги).

В балансі підприємства, що отримало комерційний кредит, він фіксується в пасиві за статтями «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», а у випадку забезпеченості цієї заборгованості векселями – у статті «Векселі видані». У підприємства, що надало такий кредит, відповідно в активі по статтях «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» та «Векселі одержані». Як правило, комерційний кредит є короткостроковим, тому для підприємства, що його отримало, є поточним зобов'язанням.

Зазвичай комерційний кредит є безкоштовним. Підприємству відвантажують товар на певну суму, надають відстрочку платежу, по закінченні якої покупець зобов'язаний сплатити цю суму. Жодних додаткових виплат, відсотків при комерційному кредиті немає. До уваги не береться сплата штрафів за порушення умов та строків угоди.

Але часто постачальники, провадячи сприяливу кредитну політику покупців, надають певні знижки за передоплату товару (повну або часткову), оплату в день постачання, за сплату готівкою тощо. Якщо ж покупець обирає відстрочку платежу, він втрачає можливість отримати знижку, сплатити менше та інвестувати зекономлені гроші. Це і є вартістю залучення товарного кредиту.

Комерційний кредит має наступні переваги:

- кредит є мобільною формою фінансування найменш ліквідної частини оборотних активів (виробничих запасів, товарно-матеріальних цінностей);

- цей вид кредиту не розглядає поставлені сировину, матеріали, товари як майнову заставу підприємства, дозволяючи йому вільно розпоряджатися ними;

- при такому кредитуванні зацікавлені обидві сторони угоди, тому що для постачальника він дозволяє розширити коло покупців, ринки збуту, збільшити реалізацію, а для покупця отримати необхідний товар з відстрочкою оплати;

- вартість та процедура оформлення комерційного кредиту, як правило, набагато легша та простіша за інші види позичкового капіталу.

Серед недоліків комерційного кредиту зазначають: вузький характер цільового використання (кредит має товарну форму у вигляді кон-



кретних товарно-матеріальних цінностей); обмежений строк залучення (декілька місяців); відсутність забезпечення.

Зазвичай, кредиторська заборгованість є джерелом фінансування операційної діяльності. Внаслідок того, що фірма, відвантажуючи продукцію, не вимагає оплати відразу, виникає дебіторська заборгованість і, як результат, дефіцит ліквідних ресурсів для фінансування поточних витрат. Тому фірма, замовляючи продукцію (товари, роботи, послуги), також домовляється про відстрочку платежу зі своїми постачальниками, нагромаджуючи кредиторську заборгованість. Так виникає взаємозв'язок між цими статтями.

Коли хочуть зрозуміти, в якому стані знаходиться дебіторська або кредиторська заборгованість і намагаються зіставити їх показники, то це значить, мова йде про швидкість обігу і необхідність використання коштів від кредиторів.

Показник, який дозволяє виявити, скільки одиниць дебіторської заборгованості припадає на одиницю кредиторської заборгованості в балансі підприємства, орієнтуються на оптимальне значення, що коливається між 0,9 до 1. Це говорить про те, що кредиторська заборгованість не повинна бути вище за 10 % від дебіторської заборгованості.

Практика функціонування вітчизняних підприємств свідчить про існування певних перекосів у співвідношенні між дебіторською та кредиторською заборгованостями в рамках конкретних суб'єктів господарювання. Підприємство може одночасно поєднувати різні типи кредитної політики, що провадиться по їх відношенню з боку постачальників, з одного боку, та надається власним покупцям, з іншого. Внаслідок цього на підприємстві виникають неузгодженість в обсягах дебіторської та кредиторської заборгованостей, строках їх погашення, що негативним чином відображається на фінансовому стані, може спричинити втрату ділової репутації, іміджу, довіри з боку контрагентів, навіть банкрутство, у тому числі технічне.

УДК 658.14.011.1(043.2)

*Конєва Т. А.,*

канд. екон. наук, доцент

*Малярєнко А. В.,*

студентка 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ВПЛИВ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансування оборотних активів є одним з актуальних питань у сфері управління операційною діяльністю підприємства. При визна-

ченні впливу політики фінансування оборотних активів на фінансовий стан підприємства, обирають оптимальний варіант співвідношення джерел фінансування діяльності. Таке співвідношення між власними та позичковими джерелами призводить до консервативної, помірної або агресивної політики фінансування оборотних активів. Консервативна політика забезпечує фінансову незалежність підприємства, але разом з цим призводить до неефективного використання власних коштів. Агресивна політика підвищує ризик банкрутства, але сприяє підвищенню рентабельності на підприємствах з коротким операційним циклом. Виявлення впливу політики фінансування на фінансовий стан підприємства неможливий без врахування показників діяльності конкретного підприємств. Для прикладу обрано Київську кондитерську фабрику «Рошен», в якій визначено агресивну політику фінансування протягом останніх років.

Проаналізуємо вплив агресивної політики на фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства є незадовільний. За 2015–2016 роки бачимо, що підприємство в більшій мірі стабілізувалось, про це говорить показник швидкої ліквідності, який знаходиться в нормі 0,7–0,8. При цьому, абсолютна та загальна ліквідність знаходяться нижче норми (відповідно 0,0015–0,0017 та 0,95–0,77), тому не можна сказати що підприємство має можливість своєчасно та в повному обсязі покрити свої поточні зобов'язання. Характерним показником фінансового стану є власний оборотний капітал, який протягом значного періоду є від'ємний, що підтверджує агресивність обраної політики фінансування підприємства. Причиною такого стану є відсутність довгострокових зобов'язань. Підприємство формує свою діяльність, не залучаючи кредити банків, функціонуючи виключно за рахунок власних коштів та кредиторської заборгованості. Це є ризикованим.

Оберненість запасів та оберненість оборотних активів загалом як показники фінансового стану також є залежними від встановленої політики фінансування на підприємстві. Оберненість запасів постійно зменшується, що позитивно характеризує операційну діяльність підприємства, це означає, що підприємство правильно розраховує розмір запасів, які протягом місяця повністю замінюються на нові.

При аналізі фінансового стану підприємства велике значення має порівняння показників кредиторської та дебіторської заборгованості. При цьому важливо порівнювати не тільки їх обсяги в абсолютному вираженні, що здійснюється при визначенні коефіцієнтів ліквідності, але і тривалість періодів оборотності (табл. 1).

Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості постійно змінювався та свідчить про те, що підприємство раніше отримує борги від своїх покупців, ніж настає дата розрахунків із поставальниками. Це позитивний момент, враховуючи те, що кредиторська

заборгованість є значною, що забезпечує фінансування майже всіх оборотних активів.

*Таблиця 1*

**Оберненість дебіторської, кредиторської заборгованості, дні**

<b>Роки</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
строк погашення ДЗ	54,4168	38,4583	85,9695	132,2086	110,4150
строк погашення КЗ	130,1468	190,2628	253,8140	181,3120	124,9800

Рентабельність на підприємстві також змінюється з часом, незалежно від політики фінансування, та є незначною.

Отже, існує ряд проблем, таких як: повна відсутність фінансової діяльності на підприємстві. Основним позичковим джерелом є кредиторська заборгованість, яка за останні 3 роки сягала близько 20 % від загальної суми пасивів. Підприємство використовує агресивну політику фінансування.

Стан грошових потоків не є ідеальним, оскільки грошові потоки від фінансової діяльності нульові, від операційної – від’ємні, від інвестиційної – додатні. Крім того, чистий дохід підприємства різко впав в 2013 році, що потягнуло за собою додаткові проблеми в діяльності. Це свідчить про підвищення ризику втрати фінансової стабільності.

Вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, варто орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства, яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу.

УДК 336.77

***Філімонова О. Б.,***

канд. екон. наук, доцент б.в.з.

***Раку О. О.,***

студентка 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

**СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ СУБ’ЄКТІВ ФІНАНСОВОЇ  
СИСТЕМИ ЗА УМОВИ ВІДСУТНОСТІ  
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ**

Економікам країн, що розвиваються притаманна слабкість фінансової системи, яка не є пристосованою до динаміки сучасних глобалізаційних процесів. Останні десятиліття були пов’язані з постійною боротьбою з інфляційними процесами, в намаганні подолання яких роль

центральных банків та його структура як інституту постійно змінюється. Проблемою країн, що розвиваються залишається дискреційний державний контроль. Серед таких країн вирізняється Панама, яка не має центрального банку взагалі. З моменту здобуття незалежності, грошово-кредитна система країни функціонує без ЦБ, разом з тим економіка країни процвітає, ділова активність суб'єктів господарювання зростає, а макрофінансове середовище та фінансова система залишаються стабільними.

Відсутність Центрального банку в Панамі створила грошову масу, яка залежить виключно від ринкових коливань. Як внутрішня валюта, де-факто, використовується долар США. Країна повинна купити або заробити долари на виробництві або експорті реальних товарів, послуг або отримати дохід від експлуатації Панамського каналу. Наявна система є схожою на систему золотого стандарту, оскільки є чітко визначена і прирівняна вартість валюти. Аналіз основних показників країни показав, що річна інфляція за останні 20 років склала в середньому 1 %, крім того були роки з дефляцією, зокрема 1986, 1989 і 2003.

Ця ринкова система створила надзвичайно стабільне макрофінансове середовище та стійку фінансову систему, суб'єкти якої орієнтуються у своїй діяльності на закони ринкової економіки. Панама є єдиною країною в Латинській Америці, яка не пережила фінансовий колапс або валютну кризу з моменту здобуття незалежності. У 1971 році урядом було прийнято банківське законодавство, що дозволило створити ліберальну та відкриту банківську систему без жодного державного органу консолідованого банківського нагляду, і передбачав заборону стягнення податків з відсотків, генерованих у фінансовій системі. Як наслідок, кількість банків за період 1970 по 1983 збільшилась більш як на 500 %, причому переважну їх більшість склали міжнародні банки.

Ліберальне валютно-кредитне законодавство, що захищає інтереси інвесторів, не накладаючи при цьому зайві обмеження на фінансові інститути зумовлює високий рівень довіри в проведенні банківських операцій. Прийняте законодавство про банківську таємницю вкладів гарантує її суворе дотримання, але передбачає наявність органу, що здійснює реєстрацію, банківський нагляд і регулювання банківських операцій.

На відміну від інших країн Латинської Америки, Панама не має ніякого контролю над капіталом. Тому, коли міжнародний капітал в великому обсязі приходиться в систему, банки позичають наявний надлишок капіталу, уникаючи загальних проблем, дисбалансів і високого рівня інфляції, з чим стикаються інші країни при великому припливі капіталу. Також у Панамі немає системи страхування вкладів, так сам як і кредитора останньої інстанції, тому банки повинні діяти відповідально.

Фіскальна політика має мало місця для маневру, оскільки казначейство не може монетизувати свій дефіцит. Іншою перевагою є те, що фіскальна політика не чинить впливу на пропозицію грошей. Так, наприклад, якщо уряд намагається збільшити обсяг грошової маси під час періоду спаду в економіці, за допомогою збільшення заборгованості на міжнародних ринках і вливаючи позиковий капітал в систему, банки компенсують надлишки грошей, вилучаючи його з обігу шляхом направлення в офшори. Крім цього введення закону, що передбачав територіальну систему оподаткування в Панамі, за якою прибуток від кредитів або угод, укладених в офшорі не обкладається податком, сприяв стрімкому зростанню кількості банків та зміцненню банківської системи загалом.

Таким чином, можна побачити, що грошово-кредитна система без центральних банків існує, більше того, вона є високоефективною. Постає логічне питання, чому б не спробувати застосувати таку політику в інших країнах, де проблемними є інфляційні процеси, що становлять загрозу не лише економіці окремої країни, а й світовій економіці загалом.

Тож одним з напрямів розвитку фінансової системи та удосконалення діяльності її суб'єктів є формування ліберальної та відкритої банківської системи, яка передбачає скасування центрального банку та функціонування без жодного державного органу консолідованого регулювання грошово-кредитної системи. Міжнародні дослідження, проведені провідними економістами та організаціями світу доводять неефективність роботи центральних банків в більшості країн світу. Центральні банки в умовах динамічних змін та трансформаційних процесів в глобальній економіці перестають виконувати покладені на них функції та викликають сумніви щодо можливості ведення ними монетарної політики. За таких умов постає необхідність аналізу перспективи скасування центрального банку як основного регулятора та ключового інституту грошово-кредитної системи.

УДК 658.14/15(043.2)

*Конєва Т. А.,*

канд. екон. наук, доцент

*Марущак І. О.,*

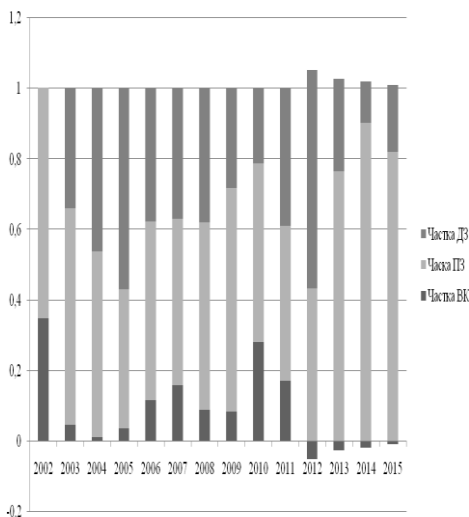
студентка 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ВПЛИВ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА**

Невміла політика формування та використання фінансових ресурсів призводить до неефективного ведення бізнесу, і, як наслідок, до банк-

рутства підприємства. Показники діяльності вітчизняних підприємств свідчать про актуальність даного питання. Існує досить значний відсоток підприємств, які через нехтування основними правилами фінансування, принципами фінансового менеджменту втратили фінансову рівновагу.

Якщо проаналізувати фінансовий стан підприємства молочної галузі ПАТ «Христинівський молокозавод», можна стверджувати про тривалу кризу протягом останніх 14 років. Згідно з проаналізованою структурою фінансових джерел підприємства, майже за всі роки левову частку займали поточні зобов'язання, в той час як довгострокові зобов'язання у 2002 році були взагалі відсутні, а у 2014 р. їх значення було мінімальним. У 2005 р. та 2012 р. надали перевагу саме довгостроковим запозиченням (саме у цей час відбувалося оновлення основних засобів). Щодо власного капіталу, то починаючи з 2012 року він є від'ємним, завдяки збільшенню непокритого збитку (рис. 1). Станом на кінець 2015 р. частка поточних зобов'язань підприємства у складі фінансових ресурсів склала 82 %, довгострокових – 19 %.



**Рис. 1.** Структура фінансових джерел 2002–2015 рр.

Аналізуючи майновий стан підприємства, очевидним є те, що оновлення основних засобів проводилось у 2005, 2007, 2012 рр. Якщо у 2002 р. коефіцієнт зносу склав 32 %, то у 2005 р. – 29 %, 2007 – 24 %. На кінець 2015 р. основні засоби підприємства були зношені на 56 %.

Аналізуючи показники загальної ліквідності, можна стверджувати, що вона відповідала нормативам у період з 2003–2006 рр., а їх значення перевищувало 1. За рахунок дебіторської заборгованості швидка ліквідність має кращі значення порівняно з абсолютною. Нормативного значення швидка ліквідність досягла у період з 2007–2010 рр. Підприємство не має фінансових інвестицій, тому поточна заборгованість покривається лише грошовими коштами, яких недостатньо. Абсолютна ліквідність майже весь період була наближена до 0. Щодо власних оборотних коштів, то цей показник протягом останніх років має від’ємне значення. Якщо у 2003 році ВОК дорівнював 238,90 тис. грн, то у 2007 році вже значення з мінусом в обсязі 2477,5 тис. грн, у 2014 р. найбільше від’ємне значення – 47262 тис. грн. Правда, у 2015 р. ситуація значно покращилася, що є позитивним моментом.

Значна проблема існує й у показниках ділової активності. Тривалість обороту дебіторської заборгованості має значні розміри. Якщо найкраще значення було у 2008 р., а саме 9,53 (майже 10 днів). То надалі тривалість обороту лише зростала, у 2015 році дорівнювала 363 дні. Найкраще значення строку погашення кредиторської заборгованості було у 2005 році, а саме 59,34 (майже 60 днів). Наступного року показник зріс до 91 дні. Найвище значення спостерігається 2013 року – 294 дні. У 2015 році показник дорівнював 140 днів.

Рівень рентабельності на підприємстві є досить незначний.

Фінансовий стан підприємства «Христинівський молокозавод» є незадовільним, підприємство переживає кризу. Тому для вирішення проблеми та покращення фінансового стану підприємства необхідно сформуванати задовільну структуру фінансових джерел, а саме підвищити питому вагу власного капіталу та зменшити частку поточних зобов’язань.

Проаналізувавши структуру власного капіталу було встановлено, що зниження його частки та погіршення фінансового стану підприємства спричиняє непокритий збиток, що перевищує розмір зареєстрованого капіталу. Для покращення ситуації необхідно залучити додаткові внески акціонерів, зважаючи на те, що підприємство є акціонерним товариством.

Ключовим є зменшення непокритих збитків (збільшення нерозподіленого прибутку) за рахунок підвищення доходу та/або зниження витрат. Для збільшення доходів від реалізації необхідно переглянути та розширити асортимент продукції, залучити маркетологів, провести SWOT-аналіз. Доречно переглянути політику збуту, що допоможе розширити напрямки реалізації продукції. Важливим є робота над зниженням обсягів сумнівних та безнадійних боргів, а також оптимізація витрат, не пов’язаних із процесом виробництва та реалізації продукції.

*Конєва Т. А.,*  
канд. екон. наук, доцент  
*Матвєєв В. В.,*  
студент 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ОЦІНКА ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА «KSGAGRO»**

Оцінка вартості підприємства, його майна відноситься до найскладніших питань фінансів підприємств. Правильна оцінка дозволить спрогнозувати оподаткування, розрахувати співвідношення внесків акціонерів або компенсаційні виплати при виході власника із складу співзасновників. Питання визначення вартості підприємства може стати вирішальним і в ситуації проведення фінансової санації підприємства або його ліквідації.

Складність завдання оцінки вартості підприємства пов'язана з неоднозначністю позицій фахівців з питань методології визначення ринкової вартості об'єкту дослідження, а також з тією обставиною, що структура завдань, які покликана вирішити оцінка, багатообразна і неоднорідна.

Через те, що кожне підприємство є унікальним і має певні особливості діяльності, не всі моделі можуть бути застосовані для оцінки. Така ситуація склалася з аграрним сектором, який є важливим для української економіки.

До методів, які найчастіше використовуються для оцінки вартості підприємства, відносяться модель дисконтованого грошового потоку, модель Гордона, синтез моделей Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна, підхід на основі опціонів, підхід VBM, моделі Ольсона і Блека-Шоулза. В подальшому ці методи використовуються для аналізу діяльності підприємства ПАТ «KSGAgro».

Середній показник вартості компанії ПАТ «KSGAgro» становить 23382 тис. дол. США. Було отримано, що методи MVA, EVA і CVA не можуть забезпечити об'єктивність і достовірність оцінки. Через недостатність інформації розрахувати поточну вартість підприємства ПАТ «KSGAgro» за опціонним підходом і моделями Ольсона і Блека-Шоулза неможливо.

Проведений фінансовий аналіз засвідчив, що існує нестабільна фінансова ситуація на підприємстві, що призводить до зменшення вартості компанії і її загальної капіталізації на Варшавській фондовій біржі.



Всі показники ліквідності можуть свідчити про відсутність здатності компанії перетворити свої активи в кошти для погашення короткострокових зобов'язань. Причиною цього є постійне зростання короткострокових зобов'язань з поступовим зменшення оборотних активів.

Показники майнового стану підприємства дозволяють зробити висновки, що діяльність ПАТ «KSGAgro» протягом п'яти років показує тенденцію щодо посилення залежності від позикового капіталу (особливо зважаючи на від'ємні значення показників власного капіталу), що в довгостроковому періоді створює загрозу банкрутства.

Показники ділової активності мають як позитивні, так і негативні тенденції. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості може свідчити про те, що компанія має правильну стратегію щодо співпраці з контрагентами, які мають зобов'язання перед ПАТ «KSGAgro». Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує від'ємну динаміку, що може свідчити про проблеми підприємства в погашенні власних зобов'язань. Цей показник підкріплюється недостатніми рівнями ліквідності.

Показники рентабельності є від'ємними з-за збитковості підприємства протягом останніх років. Тим не менш, отримані дані можуть бути свідченням спадаючого попиту на продукцію підприємства, надлишкової величини активів, низької інвестиційної привабливості підприємства для існуючих і потенційних власників, зменшення ефективності діяльності ПАТ «KSGAgro».

Основними факторами, які впливають на ринкову ціну аналізованої компанії, є:

- рівень дохідності підприємства і співвідношення грошових потоків від операційної, фінансової і інвестиційної діяльності;
- стан необоротних активів, які беруть участь в виробництві, і їх можливості генерації грошових потоків;
- рівень диверсифікації діяльності, який допоможе нівелювати природні ризики, що постійно виникають внаслідок сільськогосподарської діяльності;
- ліквідність підприємства, яка дозволить ефективно зменшувати рівень постійної заборгованості (грошових потоків від фінансової діяльності), яка направляє на оновлення основних засобів і розширення діяльності групи (робота з дочірніми підприємствами тощо);
- дотримання відповідних норм співвідношення власного і залученого капіталу;
- приведення до відповідного стану співвідношення загальновиробничих витрат з виручкою, яка отримується в результаті операційної діяльності;

- рівень капіталізації підприємства на WSE та очікування інвесторів;
- вартість акцій, які обертаються на біржі;
- вартість капіталу, за якою нові фінансові ресурси залучаються;
- рівень попиту на продукцію компанії в Україні та за її межами;
- інші геополітичні чинники, які в контексті фінансового аналізу недоцільно розглядати.

Основними управлінськими рішеннями, які покликані покращити фінансову ситуацію на підприємстві і в довгостроковому періоді збільшити вартість компанії, є збалансування грошових потоків, підвищення ефективності управління активами і зобов'язаннями, зростання прибутковості, розробка системи резервів для подолання основних ризиків сільськогосподарської діяльності тощо. Всі рішення узгоджуються з концепцією вартісно-орієнтованого управління, яке покликане на всіх ланках діяльності компанії вирішити існуючі проблеми і ввести достатній рівень контролю за основним показником роботи підприємства – ринковою ціною.

УДК 657.432/.433(043.2)

*Конєва Т. А.,*

канд. екон. наук, доцент

*Кузнєцов А. В.,*

студент 5 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ВПЛИВ ТРИВАЛОСТІ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ**

Фінансування та управління оборотними активами є одним із напрямів діяльності підприємства, який має значний вплив на результати діяльності підприємства та його фінансовий стан. Зокрема, це стосується фінансового циклу, як проміжку часу між моментом сплати коштів за придбані матеріали (погашення кредиторської заборгованості) та отриманням коштів за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості)

Питання управління фінансовим циклом є актуальним для фірм, діяльність яких характеризується тривалим виробничим процесом та оборотом дебіторської та кредиторської заборгованості, у зв'язку з чим виникає проблема визначення оптимальної тривалості фінансового циклу, яка б забезпечила стабільність їх фінансового стану.

До числа таких підприємств безперечно можна віднести і торгівельні підприємства.

Оптова та роздрібна торгівля є однією з ключових галузей економіки, як в плані розвитку національного господарства, так і з боку соціально-економічного забезпечення якості життя населення. Сфера торгівлі забезпечує населення країни необхідними товарами і послугами. Масовість підприємств даної галузі створює величезну базу робочих місць та відіграє значну роль у поповненні бюджетів у регіонах, формуючи лівову частку податкових надходжень на місцях. До того ж, торговельні підприємства відіграють доволі значну роль у формуванні ВВП країни. Фактично, об'єкти роздрібної та оптової торгівлі є тим елементом економіки, який пов'язує між собою усі сфери життя населення та економіки країни в цілому.

Операційна діяльність будь-якого підприємства характеризується наявністю великої кількості факторів, які мають вплив на тривалість фінансового циклу суб'єкта господарювання:

- специфіка роботи підприємства, а саме галузь, у якій діє підприємство, сезонність, технологічна оснащеність, обсяг виробництва, політика фінансування оборотних активів;
- тривалість виробничого циклу, що включає в себе період обороту запасів сировини, незавершеного виробництва, запасів готової продукції;
- тривалість обороту дебіторської заборгованості;
- тривалість обороту кредиторської заборгованості;
- потреба підприємства у грошових коштах (якщо наявний дефіцит оборотних коштів, то виникає потреба у їх додатковому залученні).

У свою чергу, сам фінансовий цикл впливає на: величину і структуру власних оборотних коштів підприємства (чим вища тривалість циклу, тим більшою є потреба в грошових коштах на придбання оборотних активів та фінансування самого циклу); платоспроможність; фінансову стійкість; прибутковість.

Більше того, вплив тривалості фінансового циклу на фінансовий стан є доволі неоднозначним. З одного боку, чим коротшим є цикл, тим нижчою є ступінь забезпеченості організації оборотними активами і тим більш ризиковою є дана схема організації бізнесу. З іншого боку, чим тривалішим є цикл, тим вищою є потреба суб'єкта господарювання у джерелах фінансування і тим вищими є витрати на фінансування даного періоду. Відтак, можлива ситуація, коли тривалий фінансовий цикл спричиняє повну втрату прибутку через необхідність оплати значних відсотків за кредитами, які залучаються для покриття дебіторської заборгованості. Таким чином, виникає протиріччя між ефективністю діяльності підприємства та його фінансовою стабільністю.

У науковій літературі виділяють поведжений та скорочений фінансові цикли.

Подовжений фінансовий цикл характеризується високою дебіторською заборгованістю і фінансовою стійкістю через збільшення ліквідних активів. Однак, витрати на його фінансування можуть давати зворотний вплив на операційну фінансову стійкість через зменшення прибутку.

Скорочений цикл наявний при великій кредиторській заборгованості і низькій балансовій фінансовій стійкості. Однак, така ситуація позитивно впливає на прибуток організації і на операційну фінансову стійкість організації.

Крім того, тривалість фінансового циклу може охарактеризувати стан підприємства на ринку. Отримані аванси (доходи майбутніх періодів) свідчать про те, що існує певна ринкова влада підприємства на ринку збуту, тоді як видані аванси (витрати майбутніх періодів), вказують на наявність цієї влади у постачальників, або нестабільний стан даного підприємства.

УДК 336.662

*Нетудихата К. Л.,*

канд. екон. наук, доцент

*Трущенко І. С.,*

студентка 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Підприємницька діяльність будь-якого підприємства завжди пов'язана з певним ризиком погіршення його фінансового стану. Головним завданням керівництва стає організація фінансового менеджменту, ефективного в умовах обмежень та невизначеності. Антикризове фінансове управління – це особливий розділ фінансового менеджменту, який ґрунтується на системі принципів та методів розробки, реалізації рішень щодо превентивної санації та подолання фінансових криз, а також нівелювання їх негативних наслідків на фінансовий стан. Таке управління, як правило, здійснюється в умовах зниження керованості підприємством, дефіциту часу для прийняття рішень, високого ступеня невизначеності та існування можливості виникнення конфліктів інтересів різних груп працівників, власників.

Основна мета антикризового менеджменту полягає у відновленні фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, а також мінімізації втрат його ринкової вартості через дію кризових процесів. Для досягнення даної мети необхідно реалізувати цілий комплекс взаємопов'язаних завдань. Одним з таких завдань, на виконання якого відводиться самостійний етап управління, є превентивна фінансова діагностика, яка формує якісну інформаційну базу про реальні можливості організації та масштаби кризи для забезпечення ефективної взаємодії всіх важелів механізму антикризового менеджменту, а також визначає варіативність наступних управлінських дій. За результатами антикризової діагностики в діяльність організації впроваджуються превентивні захисні заходи. Вони дозволяють уникати фінансові кризи, або досить суттєво пом'якшити характер їх подальшого розвитку.

Превентивна діагностика наділяє механізм антикризового управління наступними позитивними моментами: гнучкість та адаптивність; можливість мобілізувати внутрішні резерви підприємства; своєчасність ситуаційного реагування; економічність та ефективність. Ключовими особливостями антикризової фінансової діагностики є: проведення її в умовах високої невизначеності; обмеженість часового та інших ресурсів; підвищені вимоги до надійності аналітичної інформації та оперативності її інтерпретації; здатність ідентифікації ознак кризи; моделювання нової стратегії управління, спрямованої на недопущення розвитку кризових явищ.

На сьогоднішній день в теорії та практиці досліджень фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання сформувалося велике число методів фінансової діагностики. Вони відрізняються один від одного складом показників, що включаються в діагностичну модель, рівнем точності одержуваних результатів, областю застосування тощо. На підставі певних критеріїв суб'єкту господарювання необхідно здійснити раціональний вибір методу, який би відповідав конкретним цілям, а також задачам діагностики. Всі методи фінансової діагностики, перш за все, необхідно розрізнити за ступенем формалізації підходу: на формалізовані (кількісні) та неформалізовані (якісні або експертні).

Неформалізовані методи побудовані на досвіді менеджерів (експертів). Вважається, що маючи дані про обсяг продаж, виробничі потужності, плановані закупівлі матеріалів, цінову політику та інші дані, які недоступні зовнішньому користувачу, експерти найбільш точно зможуть змодельовати перспективну фінансову ситуацію в організації та визначити шляхи її стабілізації. З іншого боку, в експертні оцінки дуже суб'єктивні і не підходять для вирішення багатокритеріальних задач.

Формалізовані методи базуються на фінансових даних. Серед них виділяють стохастичні та детерміновані методи. Вони, як правило, різні для діагностики поточного фінансового стану суб'єкта господарювання та його перспективної діагностики. Стохастичні методи передбачають побудову моделей, частина змінних яких описують дію випадкових факторів, тому зв'язок між вхідними та вихідними даними моделі носить імовірнісний характер. Застосування даного виду методів в умовах однорідності статистичних даних є найбільш оптимальним, оскільки вони дозволяють: досягти високої точності прогнозу; забезпечити охоплення широкого кола кризових симптомів за рахунок багатокритеріальності моделей; виключити високорельовані фактори. Детерміновані методи фінансової діагностики використовуються в разі наявності жорстко детермінованого (функціонального) зв'язку. Дані методи надають можливість враховувати галузеві особливості діяльності організації, а частина з них (багатокритеріальні та бальні моделі) забезпечують комплексний підхід до діагностування. Однак всім формалізованим методам в різній мірі притаманні такі основні недоліки: складність адаптації «імпортних» моделей фінансової діагностики до діяльності вітчизняних організацій, зокрема, вагових констант, які були встановлені для організацій, що функціонують в розвинутих країнах; відсутність обліку специфіки кожної галузі економіки; недосконалість інформаційної бази, в тому числі статистики банкрутств.

Таким чином, сутнісне значення фінансової діагностики в рамках системи антикризового управління суб'єктом господарювання полягає в застосуванні елементів дослідницької процедури в якості заходу превентивної санації фінансової неспроможності організації, більш того як інструменту визначення внутрішніх резервів відновлення її платоспроможності та фінансової стійкості.

УДК 331.25(477)

*Черненко К. П.,*

канд. екон. наук, доцент

*Хлибова Т. О.,*

студентка 6 курсу факультету економічних наук

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ**

Тривалий час пенсійна система України була заснована на розподільчому принципі фінансування, що означає що поточні внески на потреби пенсійного забезпечення використовуються для фінансування

пенсій у цьому ж періоді. Після запровадження недержавного компонента пенсійної системи постало питання про інвестування активів пенсійних фондів, адже сутність діяльності недержавних пенсійних фондів полягає в акумулюванні внесків учасників та подальшому формуванні інвестиційного портфелю фонду. Тож саме від ефективності інвестиційної діяльності фонду залежить, який саме інвестиційний дохід отримуватиме учасник фонду.

Система недержавного пенсійного забезпечення створює можливість для збереження та примноження коштів вкладників фонду для забезпечення отримання доходу після настання пенсійного віку. Головною перевагою НПФ є можливість не лише акумулювання грошей на потреби пенсійного забезпечення. НПФ виступають у ролі інституційних інвесторів, які інвестують кошти в економіку країни.

Попередній аналіз свідчить, що інвестиційні портфелі НПФ в Україні суттєво відрізняються від інвестиційних портфелів економічно високорозвинених країн (на прикладі країн Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР)) не лише за обсягом акумулюваних коштів, але й структурою розміщення коштів НПФ. А втім, ресурси які інвестує НПФ є джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів. Саме тому дослідження інвестиційної діяльності НПФ є важливим не лише з точки зору рівня життя пенсіонерів, але й розвитку всієї економіки країни.

Основною метою інвестування пенсійних активів є збереження та примноження пенсійних заощаджень учасників. Одним із основних показників діяльності – є величина інвестиційного доходу.

Сутність інвестиційної політики НПФ зводиться до класичного обґрунтування вибору «ризик-дохідність».

Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» в Україні визначено обмеження за напрямками інвестиційної діяльності НПФ, що має сприяти зниженню ризику інвестиційної діяльності.

Найменші обмеження стосуються інвестування в банківські депозити – це пов'язано з тим, що кошти які зберігаються на депозитних рахунках мають гарантований рівень доходу, окрім того суттєвою перевагою є висока ліквідність коштів, розміщених на депозитних рахунках, що дозволяє НПФ швидко реагувати на вимоги учасників. Отже, цей напрямок інвестиційної діяльності є одним з найменш низько дохідних, однак і найменш ризикових.

Аналіз особливостей інвестиційної діяльності НПФ в Україні свідчить про консервативну інвестиційну політику. Основними напрямками інвестування пенсійних активів НПФ в Україні є грошові кошти роз-

міщенні на депозитних банківських рахунках, облігації, менш популярний напрямок – акції.

У результаті порівняльного аналізу структури розміщення коштів пенсійних фондів в Україні та країнах ОЄРС, можна констатувати, що інвестиційна політика вітчизняних НПФ орієнтована на мінімізацію інвестиційного ризику шляхом вкладення коштів у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику та, відповідно, доходністю. Разом із тим, аналіз досвіду країн ОЄРС свідчить, що недержавні пенсійні фонди є потужними інституційними інвесторами, пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності яких є вкладення в акції, що у випадку вдалої реалізації, забезпечує максимізацію інвестиційного доходу вкладників та розвиток економіки в цілому. Саме це є перспективним напрямом удосконалення інвестиційної діяльності НПФ в Україні, однак його реалізація невід’ємно пов’язана з подальшим розвитком фондового ринку.

УДК 336.71

*Нетудухата К. Л.,*

канд. екон. наук, доцент

*Чечикова І. В.,*

студентка 6 курсу факультету економічних наук,  
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

## **УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Банківська діяльність у сукупному вигляді піддається великій кількості різноманітних ризиків. До такого явища призводить те, що сам по собі банк виступає не лише структурою впровадження бізнесу, але і несе у собі функцію суспільної значущості і одного із головних провідників грошово-кредитної політики держави.

Наразі значна кількість банків України знаходяться на порозі банкрутства, і зіштовхуються із такою процедурою не лише банки, що нещодавно з’явилися на фінансово-кредитному ринку, а й ті, які багато років перебували на ньому. Виходячи із цього, управління кредитними ризиками комерційних банків є однією із найперших необхідних частин стратегії та тактики виживання будь-якого банку.

З метою обмеження ризику окремих кредитних операцій та кредитного портфеля в цілому, Національний банк України встановлює влас-



ні вимоги щодо порядку надання кредитів та обов'язкових нормативів кредитного ризику.

В цілому, українські банки дотримуються обов'язкових нормативів кредитного ризику встановлених НБУ (табл. 1). Однак норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними особами Н9 за 2015-2016 роки перевищує допустиме значення, що свідчить про активне кредитування фінансовими установами інсайдерів.

Таблиця 1

**Динаміка дотримання нормативів кредитного ризику банківськими установами України за 2008–2016 р., %**

Показник	Роки (станом на 01.01)								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
H7, < 25 %	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10	22,33	22,01	22,78	21,48
H8, < 800 %	187,36	169,21	161,20	164,46	172,91	172,05	250,04	364,14	308,27
H9, < 5 %	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37	0,36	0,13	37,1	36,72
H10, < 30 %	5,76	3,31	2,25	2,51	2,41	1,63	1,37	-	-

Джерело: розраховано автором на основі даних НБУ.

У процесі оцінки кредитного ризику у вітчизняній практиці розрізняють індивідуальний та портфельний кредитний ризик. Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремих контрагент банку – позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Управління ризиком кредитного портфеля є дещо складнішим явищем. Найпоширенішими методами управління ризиком кредитного портфеля вважають такі методи, як диверсифікація, концентрація, резервування, лімітування.

Під диверсифікацією розуміють метод розподілу кредитного портфеля серед широкого кола осіб, діяльність яких здійснюється в різних галузях і декількох напрямках. Метод концентрації полягає у зосередженні наявних кредитних операцій в певній галузі, географічній території або певній категорії клієнтів. У процесі використання даних методів банківським установам у процесі менеджменту слід визначати оптимальне співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля уникаючи надмірного зосередження своїх кредитних портфелів у найпопулярніших секторах економіки в залежності від обраної стратегії, можливостей і конкретної економічної ситуації.

Метод створення резервів полягає в акумулюванні певної частини коштів на спеціально створеному рахунку для компенсації можливих втрат за кредитними операціями при їх необхідності. Однак слід враховувати той факт, що формування значних обсягів резервів негативно впливає на фінансовий стан банківської системи в цілому, адже платоспроможність банків залежить від якості їх активів (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка ризику кредитного портфеля банків України**

Показник	Роки (станом на 01.01)								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг наданих кредитів, млрд грн.	792,2	747,3	755,0	815,3	815,3	911,4	1006,4	965,1	1005,9
Резерви під активні операції банків, млрд грн.	48,4	122,4	148,8	157,9	141,3	131,3	204,9	321,3	484,4
Частка простроченої заборгованості у загальній сумі кредитів, %	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	30,5

*Джерело: створено автором на основі даних НБУ.*

Метод лімітування полягає у необхідності встановлення максимально допустимих розмірів наданих позик одному чи групі позичальників, що надає можливість обмежити ризик. Так наприклад, Базельський комітет з банківського нагляду рекомендує максимальне значення ліміту на суму кредитів одному клієнтові розміром у 25 % з можливим зниженням до 10 % коли це є необхідним.

Таким чином, процес ефективного застосування методів управління кредитними ризиками окремими банківськими установами сприятиме стабілізації банківської системи в цілому.

# ЗМІСТ

---

## ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<b>ПІДЕКЦІЯ: Професійне англомовне навчання майбутніх економістів у контексті вимог сучасного суспільства .....</b>	<b>1</b>
<i>Khmyzova O. V.</i> Blended Learning in English Language Teaching .....	1
<i>Dimant G. S.</i> Lexical and Grammatical Work with the Medical Texts .....	3
<i>Чернюк Т. І.</i> Професійно-спрямована іншомовна підготовка студентів нефілологічних спеціальностей.....	5
<i>Мкртчян А. Р.</i> Методи викладання англійської мови для студентів-економістів .....	8
<i>Постикіна Є. Г.</i> Комунікативні бар'єри у процесі викладання дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» для студентів першого року навчання спеціальності облік і аудит ....	10
<b>ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми моделювання національної системи бухгалтерського обліку в умовах глобалізаційних процесів .....</b>	<b>13</b>
<i>Белінська С. М., Лизлова Ю. О.</i> Особливості обліку та оподаткування деяких офісних витрат .....	13
<i>Белікова В. В., Кравченко Т. В.</i> Особливості обліку в інтернет-магазинах .....	15
<i>Великий Ю. В.</i> управління інноваційним процесом машинобудівного підприємства на основі моделі відкритих інновацій .....	17
<i>Верланов О. Ю.</i> Особливості формування управлінського обліку у кооперативах .....	19
<i>Прокопович Л. Б.</i> Чинники, які впливають на систему управлінського обліку .....	23
<i>Руденко Н. О.</i> Проблеми та перспективи реформи публічних закупівель в сиситемі PROZORRO .....	25

<b>ПІДСЕКЦІЯ: Економічна теорія та міжнародна економіка .....</b>	<b>28</b>
<i>Палехова В. А.</i> Останні тенденції у розвитку податкових систем: світовий досвід та вітчизняні реалії .....	28
<i>Прядко І. В.</i> Ефективність функціонування організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні.....	30
<i>Фертікова Т. М.</i> Актуальні напрямки державного регулювання бізнесу.....	33
<i>Ципліцька О. О.</i> Інституціональні та економічні засади модернізації соціальної політики країн Європейського союзу .....	34
<i>Бурдельна Г. О., Толишев Е. В.</i> Управління процесом реконструкції теплогенеруючих об'єктів з використанням відновлювальних джерел енергії.....	36
<i>Мельничук Л. С., Дранус В. В.</i> Маркетинг інновацій в системі управління підприємства .....	39
<i>Стоян О. Ю.</i> Особливості формування стратегій управління господарським комплексом України в умовах трансформацій .....	41
<i>Шатун В.Т.</i> формування лідерських якостей у майбутніх менеджерів .....	45
<b>ПІДСЕКЦІЯ: Актуальні проблеми управління підприємницькою діяльністю .....</b>	<b>47</b>
<i>Кузьменко О. Б., Кузьменко Б. П.</i> Актуалізація розвитку менеджменту на підприємствах України.....	47
<i>Мицькевич Н. В., Самарська В., Бикова О.</i> Комплексний підхід в управлінні соціальним розвитком підприємством.....	49
<i>Семенчук І. М.</i> Роль форсайтингу у підвищенні ефективності управлінської діяльності .....	50
<i>Мицькевич Н. В.</i> Динаміка інноваційної діяльності підприємств України .....	53
<i>Мицькевич Н. В., Самойленко В., Шушпанова В.</i> Сучасні проблеми розвитку трудових ресурсів України.....	55
<i>Анисенко О. В.</i> Концептуальні основи вищої геодезії в обороноздатності України.....	56

<i>Лукін С. Ю.</i> Антикорупційна програма та антикорупційний компласнс в управлінні підприємством.....	59
---	----

**ПІДСЕКЦІЯ: Розвиток приватних фінансів в умовах нестабільності української економіки» ..... 63**

<i>Васильєв А. А.</i> Стан та інструменти державного регулювання зовнішньоторговельної безпеки країн .....	63
--	----

<i>Філімонова О. Б.</i> Фінансування соціальних проєктів: особливості зарубіжного досвіду .....	65
---	----

<i>Конєва Т. А.</i> Умови впровадження різних типів політики фінансування діяльності підприємства.....	68
--	----

<i>Лушко С. М.</i> Оподаткування транзакцій у криптовалютах: позиція України та світовий досвід.....	70
--	----

<i>Нетудихата К. Л.</i> Стратегічне управління інноваційним розвитком на державному рівні: приклад національної стратегії відкритих інновацій Австрії.....	72
--	----

<i>Черненко К. П.</i> Development of Pension Systems in the Countries Belonging to The Organization for Economic Co-Operation and Development: Demographic Pre-Conditions .....	74
---	----

<i>Нетудихата К. Л., Майстренко В. М.</i> Теоретичні аспекти аналізу ділової активності господарської діяльності .....	75
--	----

<i>Конєва Т. А., Гац А. В.</i> Роль дебіторської та кредиторської заборгованості в операційній діяльності підприємства .....	77
--	----

<i>Конєва Т. А., Маляренко А. В.</i> Вплив політики фінансування оборотних активів на фінансовий стан підприємства .....	79
--	----

<i>Філімонова О. Б., Раку О. О.</i> Специфіка діяльності суб'єктів фінансової системи за умови відсутності центрального банку .....	81
---	----

<i>Конєва Т. А., Марущак І. О.</i> Вплив структури фінансових ресурсів на фінансовий стан підприємства .....	83
--	----

<i>Конєва Т. А., Матвєєв В. В.</i> Оцінка вартості бізнесу аграрного підприємства «KSGAGRO» .....	86
---	----

<i>Конєва Т. А., Кузнєцов А. В.</i> Вплив тривалості фінансового циклу на фінансовий стан підприємств .....	88
---	----

<b>Нетудихата К. Л., Трущенко І. С.</b> Сутність, особливості та методи діагностики фінансового стану в системі антикризового управління.....	90
<b>Черненко К. П., Хлибова Т. О.</b> Інвестиційна діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні .....	92
<b>Нетудихата К. Л., Чечикова І. В.</b> Управління кредитними ризиками в банківській діяльності .....	94

---

Редактор, технічний редактор, комп'ютерна верстка *Л. Бернацька*.  
Друк *С. Волинець*. Фальцювальні-палітурні роботи *О. Кутова*.

Підп. до друку 7.11.2017.  
Формат  $60 \times 84^{1/16}$ . Папір офсет.  
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.  
Ум. друк. арк. 5,8. Обл.-вид. арк. 5,5.  
Тираж 50 пр. Зам. № 5376.

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

