

Вищий навчальний заклад «Університет імені Альфреда Нобеля»
Кременчуцький інститут



***Теоретико-методологічні засади
розвитку регіональної економіки
в умовах соціального партнерства***

Колективна монографія

**Кременчук
ПП Щербатих О.В.
2019**

УДК 330.+331+332+334+336+338+339+373

Т 11

Рецензенти:

Болгар Тетяна Миколаївна – доктор економічних наук, доцент, академік Академії економічних наук України

Маслак Ольга Іванівна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України

Чрділелі Тетяна Василівна - кандидат філологічних наук, доцент

*Рекомендовано до друку вченою радою Кременчуцького інституту ВНЗ
«Університет імені Альфреда Нобеля»
(протокол № 1 від 15 листопада 2018 року)*

Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди збігається з позицією редакції. За зміст матеріалів відповідальність несуть автори.

Т 11 Теоретико-методологічні засади розвитку регіональної економіки в умовах соціального партнерства : колективна монографія / За заг. ред. В.В. Татарінова. – Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2019. – 318 с.

ISBN 978-617-639-203-3

У монографії висвітлені питання інноваційного розвитку корпорацій машинобудування, облікового забезпечення процесу прийняття інвестиційних рішень, а також інноваційні технології формування сучасного спеціаліста. Окремий розділ присвячено проблемам германської філології.

Колективна монографія підготовлена в світлі комплексної теми дослідження «Теоретико-методологічні засади розвитку регіональної економіки в умовах соціального партнерства» (номер державної реєстрації 0113U005759, 2013-2018) і розрахована на широке коло науковців, державних управлінців, економістів, викладачів та студентів.

УДК 330.+331+332+334+336+338+339+373

ISBN 978-617-639-203-3

© Кременчуцький інститут
«Університет імені
Альфреда Нобеля»

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ МАШИНОБУДУВАННЯ	7
1. 1. Оцінка рівня інноваційності машинобудівних корпорацій Полтавської області (<i>Татарінов В.С.</i>).....	7
1. 2. Проблеми управління інноваційним розвитком корпорацій машинобудування (<i>Цимбалістова. О.А., Яременко В.А.</i>).....	29
1. 3. Моделювання процесів інноваційного розвитку корпорацій машинобудування (<i>Корень О.М.</i>)	52
РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ	77
2.1. Історико-сучасні аспекти формування фінансово-інвестиційного ринку України (<i>Заволока Ю.М.</i>)	77
2.2. Облікове забезпечення процесу прийняття інвестиційних рішень (<i>Малашенко Ю.А.</i>)	110
2.3. Функціональна роль внутрішнього контролю (аудиту) інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (<i>Єфременко А.Г.</i>)	148
РОЗДІЛ 3. ПРОЕКТУВАННЯ ЗМІСТУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ	162
3.1. Концептуальні основи проектування змісту підготовки сучасного фахівця (<i>Сокурєнко П.І.</i>).....	162
3.2. Традиційні педагогічні технології у сучасній вищій школі (<i>Сідненко М.В.</i>)	162
3.3. Інноваційні технології формування сучасного спеціаліста (<i>Івко А.В.</i>)	187

РОЗДІЛ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГЕРМАНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ	210
4.1. Актуальні проблеми фонетики та фонології (<i>Комар Л.В.</i>)	210
4.2. Теоретичні та практичні питання загального мовознавства та перекладознавства (<i>Луканська Г.А.</i>)	226
4.3. Методичні аспекти фахової підготовки сучасного викладача іноземних мов та перекладача (<i>Шишко А.В., Олексієнко Л.А.</i>)	243
ДОДАТОК	289
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	316

ПЕРЕДМОВА

Регіональна економічна політика характеризується певною сукупністю цілей, завдань, механізмів, які насамкінець визначають стратегію і тактику інтеграції. При визначенні пріоритетних напрямів розвитку регіону взято до уваги економічні, демографічні, екологічні, освітні, виробничі та інші аспекти, вирішення яких сприяє загальному економічному піднесенню регіону.

В умовах процесів глобалізації економіки та посилення інтеграційних зв'язків між народами, фірмами та громадянами невідомо активізується роль регіональної економічної політики. Особливої актуальності при цьому набуває проблема ефективного використання регіонального виробничого потенціалу.

Коллективна монографія є результатом науково-дослідної роботи в світлі комплексної теми дослідження «Теоретико-методологічні засади розвитку регіональної економіки в умовах соціального партнерства» (номер державної реєстрації 0113U005759) за п'ятирічний термін (2013-2018).

Монографія складається з чотирьох розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певного напрямку обраної теми.

У першому розділі «Сучасна парадигма інноваційного спрямування стратегії управління корпорацій машинобудування» надана оцінка рівня інноваційності машинобудівних корпорацій Полтавської області, розглянуто проблеми управління інноваційним розвитком таких корпорацій, а також моделювання процесів інноваційного розвитку корпорацій машинобудування.

У другому розділі «Інформаційно-облікове забезпечення та управління фінансово-інвестиційною діяльністю підприємств регіону» висвітлено історико-сучасні аспекти формування фінансово-інвестиційного ринку України, проаналізовано облікове забезпечення процесу прийняття інвестиційних рішень та визначено роль внутрішнього контролю інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Третій розділ «Проектування змісту формування професіоналізму сучасного фахівця» розкриває концептуальні основи проектування змісту

підготовки сучасного фахівця, а також інноваційні технології формування сучасного спеціаліста.

Четвертий розділ «Актуальні проблеми германської філології та викладання іноземних мов» присвячено актуальним питанням фонетики, лексики, загального мовознавства та перекладознавства на матеріалі германських мов, а також дослідженню методичних питань фахової підготовки сучасного викладача іноземних мов і перекладача.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись практиками, науковцями, представниками влади.

Висловлюємо глибоку вдячність рецензентам колективної монографії:

Болгар Тетяні Миколаївні – доктору економічних наук, доценту, академіку Академії економічних наук України, завідувачу кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування Університету імені Альфреда Нобеля.

Маслак Ользі Іванівні – доктору економічних наук, професору, академіку Академії економічних наук України, завідувачу кафедри економіки підприємства Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського,

Чрділелі Тетяні Василівні - кандидату філологічних наук, доценту, завідувачу кафедри перекладу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

1. Оцінка рівня інноваційності машинобудівних корпорацій Полтавської області

Розвиток науки та ефективне використання результатів науково-технологічної діяльності, упровадження новітніх технологій та виробництво нової високотехнологічної продукції сприяють економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності Полтавської області. У багатьох секторах економіки зростає значення факторів, які спонукають підприємства до різних форм інтеграції своєї діяльності. У період активізації процесів об'єднання корпоративного бізнесу особливо актуальною стає проблема вираховування позитивних та негативних факторів впливу, розробки методики вимірювання їх ефективності. З цих позицій визначення особливостей діяльності корпоративних структур Полтавської області дозволить об'єктивно оцінити тенденції інтеграційних процесів.

Як бачимо з таблиці 1, кількість корпорацій з кожним роком порівняно із загальною кількістю об'єктів ЄДРПОУ збільшується, зокрема, в період 2008–2014 р.р. таке збільшення відбулося у 7 разів.

Таблиця 1.1

Динаміка питомої ваги корпоративних структур у загальній кількості
підприємств Полтавській області

	Роки							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014*
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього кількість об'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання	17891	19437	20460	21610	22495	23367	24790	25757
з них:								
Корпорації	2	4	8	10	10	12	14	15
у % до загальної кількості	0,01	0,02	0,04	0,05	0,04	0,05	0,06	0,06

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Консорціуми	0	2	2	2	2	2	2	2
у % до загальної кількості	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Концерни	6	6	6	6	6	6	6	6
у % до загальної кількості	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
Акціонерні товариства (АТ)	586	614	623	613	602	570	531	483
у % до загальної кількості	3,28	3,16	3,04	2,84	2,68	2,44	2,14	1,88
з них:								
ПАТ	309	309	313	307	299	286	262	234
у % до АТ	52,73	50,33	50,24	50,08	49,67	50,18	49,34	48,45
у % до загальної кількості об'єктів ЄДРПОУ	1,73	1,59	1,53	1,42	1,33	1,22	1,06	0,91
ПрАТ	277	305	310	306	303	284	268	248
у % до АТ	47,27	49,67	49,76	49,92	50,33	49,82	50,47	51,35
у % до загальної кількості об'єктів ЄДРПОУ	1,55	1,57	1,52	1,42	1,35	1,22	1,08	0,96

У таблиці символом “*” позначені дані за станом на 1 липня 2014 року

Джерело: узагальнено автором на основі [12, с.48]

Основу корпоративного сектору регіону складають акціонерні товариства, кількість яких з кожним роком зменшується. На 1 липня 2014 року їх кількість складала 483 од., тобто 1,88 % від загальної кількості об'єктів ЄДРПОУ по Полтавській області, що на 9,03 % менше порівняно з 2014 роком, на 15,26 % менше, ніж у 2013 році, та на 19,76 % менше, ніж у 2012 році.

Незавершеність процесу приватизації, відсутність дієвої системи корпоративного управління, низька інноваційна активність та інші умови не дозволяють підприємствам реалізувати організаційний ресурс корпоративної форми власності. Про це свідчить і аналіз причин ліквідації корпоративних структур Полтавської області (рис. 1.1).

Основні фактори, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності підприємств (рис.1. 2) за умови їх належного позитивного регулювання, мають бути основою інтеграції виробничих, фінансових структур у формі утворення корпоративних об'єднань, які б могли забезпечити реалізацію довгострокових виробничих програм і бути одним з найбільш ефективних шляхів збереження і примноження науково-технологічного потенціалу області.

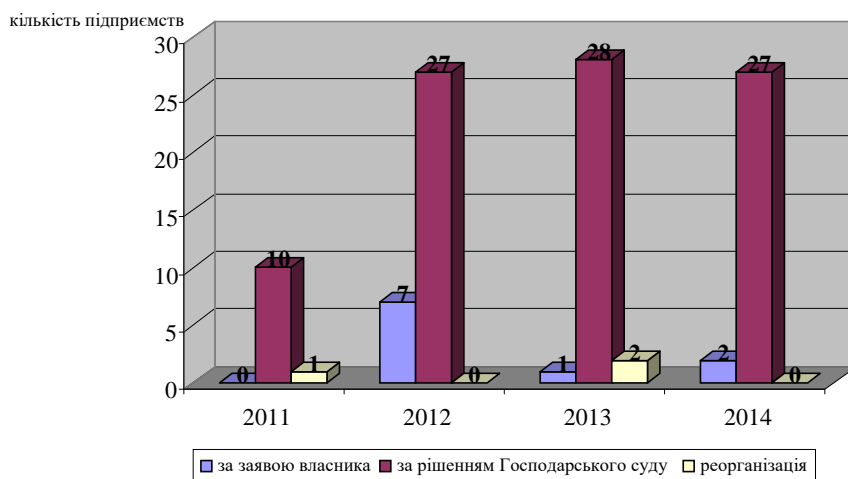


Рис. 1.1 Причини ліквідації корпоративних підприємств у Полтавській області за 2011–2014 р.р.

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2011 – 2014 р.р.

Статистичні дані свідчать, що за період з 2007–2014 років у наукових організаціях області чисельність працівників щорічно зменшується (у 2014 р. спостерігається незначне зростання цього показника). Так, проти 2007 року їх чисельність скоротилась у 6,37 рази, а тих, хто безпосередньо займається науково-технічною діяльністю, – у 3,75 рази, тобто на 347 осіб, що негативно впливає на розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств (табл. 1.4).

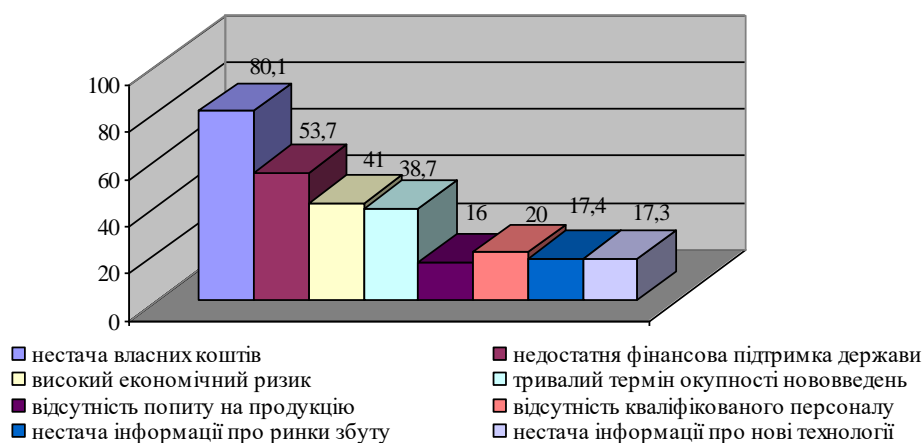


Рис. 1.2. Фактори, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності у Полтавській області

Джерело: узагальнено автором на основі [12, с. 220]

Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом, з кожним роком збільшується, зокрема, тільки у 2012 році порівняно з 2011 роком вона збільшилась на 4,6 %, тобто на 31 особу.

Таблиця 1.2

Чисельність працівників наукових організацій
у 2007-2014 роках в Полтавській області

Працівники наукових організацій	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Працівники основної діяльності, осіб	942	346	308,0	228	215	140	140	149
% до попереднього року	-	-	89,02	74,03	94,30	65,12	100,00	106,43
Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи	473	210	191	141	143	122	132	126
% до попереднього року	-	-	90,95	73,82	101,42	85,31	108,20	95,45
з них мають науковий ступінь								
доктора наук	6	3	3	-	1	2	2	-
% до попереднього року	-	-	100	-	-	200	100	-
кандидата наук	29	10	9	8	13	13	13	14
% до попереднього року	-	-	90,0	88,9	162,5	100,0	100,0	107,7
Усього докторів і кандидатів наук, осіб	35	13	12	8	14	15	15	14
% до попереднього року		-	92,3	66,7	175,0	107,1	100,0	93,3
Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом	225	149	122	987	673	704	737	878
% до попереднього року	-	-	81,88	809,02	68,19	104,61	104,69	119,13
з них мають науковий ступінь								
доктора наук	21	21	22	81	33	40	39	68
% до попереднього року	-	-	104,76	368,18	40,74	121,21	97,50	174,36
кандидата наук	89	54	57	484	309	327	349	402
% до попереднього року	-	-	105,6	849,1	63,8	105,8	106,7	115,2
Усього докторів і кандидатів наук, осіб	110	75	79	565	342	367	388	470
% до попереднього року	-	-	245,0	507,8	41,0	127,6	79,5	121,1

Джерело: узагальнено автором на основі [12, с. 222]

У цілому ж для інноваційної діяльності в промисловості характерна низька віддача. Це підтверджується насамперед часткою інноваційної продукції

у загальному обсязі промислової продукції. В основі низької результативності інновацій лежить комплекс факторів. Зокрема, нестабільна економічна ситуація в країні ускладнює достовірну оцінку попиту на інноваційну продукцію навіть на короткострокову перспективу. У сполученні з недостатнім досвідом маркетингових досліджень названі фактори слугують серйозною перешкодою на шляху просування нових продуктів до споживача на внутрішньому ринку. А низький рівень конкурентоспроможності інноваційної продукції і послуг ускладнює їхнє просування на зовнішні ринки. Низький інноваційний потенціал стримує можливості використання виробничою системою власних, позикових і реалізованих інноваційних ресурсів, а також організаційних форм взаємодії учасників інноваційної діяльності. І навпаки, усвідомлення керівництвом підприємств ключового завдання використання інноваційного потенціалу як об'єкта управління дозволяє формувати плани, організаційні форми і проекти застосування різних інноваційних ресурсів із включенням їх до програм розвитку, підтримувати оптимальний баланс системи інноваційних ресурсів, збільшувати можливості використання фінансових ресурсів в інновації і знижувати ризик використання інновацій. Аналіз структури джерел фінансування науково-технічної діяльності, результати якого наведені в таблиці 3, показує, що основним із них є власні кошти підприємств. Більшість промислових підприємств, які впроваджували технологічні новації, віддали перевагу придбанню засобів виробництва (нового технологічного устаткування, засобів механізації тощо).

Дослідження показують, що недостатні обсяги фінансування призвели до суттєвого погіршення умов для науково-технічної діяльності в області. Така тенденція характерна для всієї економіки країни: через непродуману політику у сфері оплати праці науковців близько 5 тис. провідних фахівців у різних галузях науки і техніки країни виїхали за кордон, внаслідок чого наполовину скоротилася кількість спеціалістів, що виконують НДДКР.

За даними статистики [12], протягом 2008–2014 років обсяги інноваційних витрат зросли в 2,2 рази. При цьому фінансування власних досліджень склало

незначну частку від загального обсягу інноваційних витрат (3,6 %), хоча в абсолютному вимірі обсяги фінансування власних досліджень збільшувалися. Основна маса коштів була використана на придбання технічних засобів виробництва і технологічну підготовку виробництва, тобто підготовку до впровадження придбаних технологій. Це є ще одним підтвердженням того, що інноваційна діяльність підприємств зосереджується у напрямі залучення нововведень, створених іншими інноваторами, а не розробці власних. Разом з тим такому розподіленню коштів на інноваційні потреби можна дати пояснення, зважаючи на втрату вітчизняними підприємствами значної кількості висококваліфікованого персоналу, здатного до науково-технічної діяльності.

Низькі обсяги фінансування загалом і за рахунок власних накопичень, зокрема, не створюють можливості для вітчизняних підприємств займатися результативною інноваційною діяльністю і створювати власний інноваційний продукт, який би відрізнявся суттєвою новизною.

Так, інноваційна активність промислових підприємств Полтавської області характеризується як досить низька і демонструє стійку тенденцію подальшого зниження з 11,8 % у 2007 році до 6,4 % у 2014 році (табл. 4). Слід зазначити, що цей показник за 2014 рік нижчий від середнього по Україні (14,6 % – за даними Держкомстату України).

Таблиця 1.3

Джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт у Полтавській області у 2008 – 2014 р.р.

Показники	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу	тис грн.	% до заг. обсягу
Всього	8209,8	100	11827	100	16883,4	100	10805	100	18071,6	100	136248,9	100	91948,2	100
у тому числі за рахунок														
Держбюджету	-	1,3	148,7	1,3	-	-	-	-	-	-	3000,0	2,2	-	-
Місцевих бюджетів	-	0,8	100	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Власних коштів	8209,8	95,5	11300,2	95,5	15473,6	91,6	10675	98,8	18071,6	100	66677,9	48,9	81090,2	88,2
Коштів інвесторів:														
вітчизняних	-	0,2	20	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
іноземних держав	-	1,6	192,6	1,6	-	-	-	-	-	-	41165,0	30,3	-	-
Кредитів	-	-	-	-	1409,8	8,4	130	1,2	-	-	25406,0	18,6	10858,0	11,8
Інших джерел	-	0,6	65,5	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: узагальнено автором на основі [12, с. 226]

Таблиця 1.4

Упровадження інновацій корпораціями машинобудування Полтавської області

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, кількість	у т.ч. маловідходні ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2007	11,8	26	5	4051	40	5,3
2008	10,8	14	6	3601	29	6,3
2009	8,9	13	5	3071	22	3,8
2010	6,1	55	21	72	11	3
2011	4,8	12	7	31	7	3,9
2012	3,4	13	3	19	3	4
2013	6,5	4	3	20	14	1,9
2014	6,4	8	4	7	5	1,2

Джерело: узагальнено на основі [12, с. 227–228]

За даними таблиці 1.4 можна виділити такий показник «Питома вага підприємств, що впроваджували інновації» та результативний показник «Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції». Комп'ютерне опрацювання цих даних методом статистичних рівнянь залежностей (Додаток А) дозволило встановити, що між чинником та результативним показником існує обернена параболічна залежність з коефіцієнтом стійкості зв'язку 0,7 (0,699), достатнім для проведення достовірних аналітичних розрахунків (коефіцієнт стійкості зв'язку повинен знаходитись в межах від 0,7 до 1,0). Функції оберненого параболічного взаємозв'язку властиво зниження рівня результативного показника, а досягнувши визначеного мінімального значення – зростання.

Отже, для забезпечення зростання результативного показника «Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції» на один відсоток ($1,2 + 1 = 2,2$ %), значення чинникової ознаки «Питома вага підприємств, що впроваджували інновації» має зрости на 0,87 % (або 7,27-6.4).

Особливо вражаючою за даними офіційної статистики є ситуація щодо різкого зниження кількості освоєння виробництва нових видів продукції на

корпораціях машинобудування області: з 4051 найменувань у 2007 р. до 5 найменувань у 2014 році (рис. 1.3).

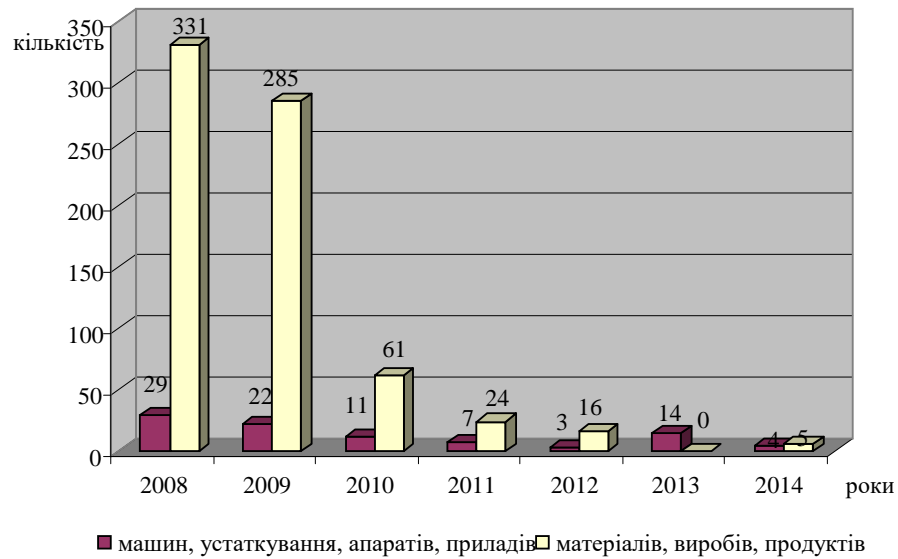


Рис. 1.3. Освоєння виробництва нових видів продукції на корпораціях машинобудування Полтавської області

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2008 – 2014 р.р.

Свідченням цього є характеристика кількості інноваційно активних корпорацій машинобудування, що реалізували промислову продукцію (рис. 4) та інноваційну продукцію (рис. 5).

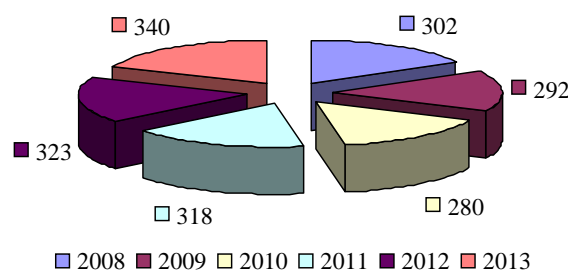


Рис. 1.4. Кількість корпорацій машинобудування, що реалізували промислову продукцію

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2008 – 2013 р.р.

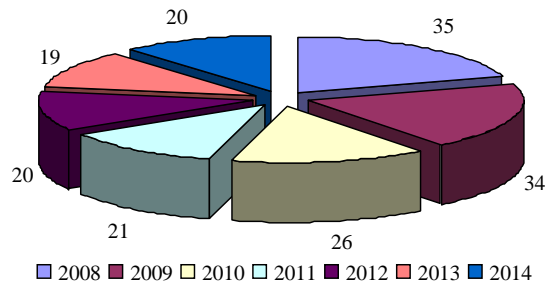


Рис. 1.5. Кількість корпорацій машинобудування, що реалізували інноваційну продукцію

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2008 – 2014 р.р.

Як бачимо з наведених даних, протягом 2008–2014 р.р. кількість корпорацій машинобудування, що реалізували інноваційну продукцію, зменшилася на 75 %, та й далі іде на спад, що негативно впливає на інноваційний розвиток економіки області. Що ж стосується видів інновацій, то із загальної їх кількості п'ята частина відноситься до технологічних, решта – до продуктових інновацій. Так, протягом 2013 року корпораціями області (в основному тими, що працюють у галузі машинобудування) реалізовано 17 найменувань інноваційних видів матеріалів, виробів, продуктів і нової техніки, що дало змогу цим підприємствам завоювати нові ринки збуту як на національному ринку, так і за кордоном (рис. 6) та освоєно виробництво 7 нових видів продукції (рис. 7), що у 57,8 разів менше, ніж у 2008 р. (на 398 одиниць).

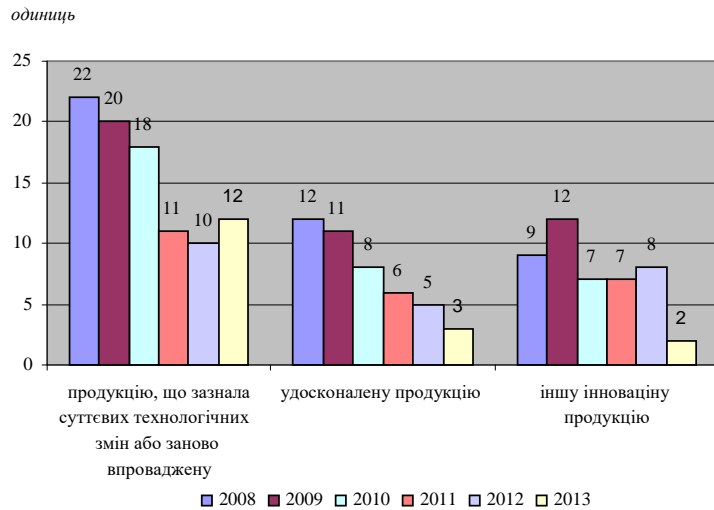


Рис. 1.6. Кількість реалізованої інноваційної продукції

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2008 – 2013 р.р.

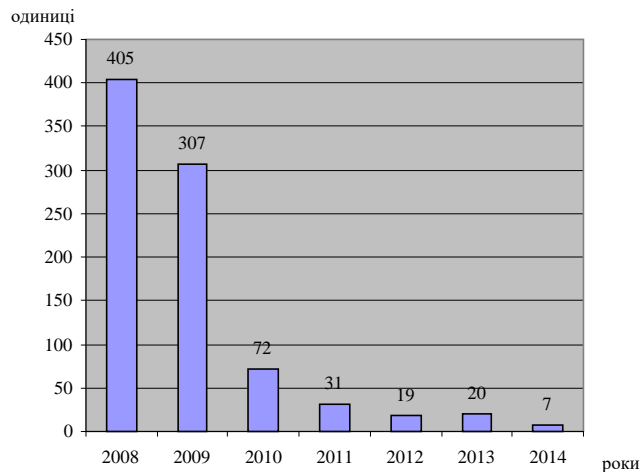


Рис 1.7. Кількість освоєної інноваційної продукції

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2008 – 2014 р.р.

Як позитивне, слід зауважити, що інноваційна продукція, реалізована корпораціями Полтавської області у 2014 році, є не лише конкурентоспроможною на внутрішньому ринку. Майже половина її (44,8 %) відповідає світовим стандартам, є наукомісткою і екологічно чистою, здебільшого багатofункціональною (що особливо характерно для

сільськогосподарської техніки); впроваджені технології забезпечують дотримання стандартів та вимог охорони навколишнього середовища, знижують матеріало- та енергомісткість продукції.

Серед підприємств області найбільш активними за обсягом виробництва інноваційної продукції були корпоративні підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Найбільш активні підприємства за обсягом виробництва інноваційної продукції у Полтавській області

тис. грн						
№	Назва підприємства	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
1	ПАТ «Полтавмаш»	6496,8	25858,4	51424,5	33704,8	2128,0
2	ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»	4402,9	4114,2	520,6	746,2	283,0
3	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	13669,4	25695,3	30035,0	-	28245,4
4	ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин»	-	190,5	2335,9	4526,0	2987,8
5	ПАТ «Полтавський агрегатний завод»	-	632,0	569,2	978,1	1212,8
6	ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	-	-	-	831,7	1962,0
7	ПАТ «Карловський машинобудівний завод»	10991,9	28320,3	27022,7	-	-

Джерело: узагальнено на основі фінансової звітності відповідних підприємств за 2010 – 2014 р.р.

Заслуговує на увагу динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції акціонерними товариствами у Полтавській області (табл. 6), яка вказує на нестійку тенденцію і, зокрема, зниження питомої ваги АТ з 71,60 % у 2012 р. до 46,69 % у 2014 році.

У розрізі окремих корпоративних структур найбільшу питому вагу в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції (30,32 % у 2013 р.) мало ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (табл. 7). Помітно втратило свої позиції ПАТ «Карловський машинобудівний завод»: з 61,72 % у 2008 році до 14,22 % у 2012 році. І зовсім низька частка ПАТ «Полтавський агрегатний завод» – 1,25 % у 2014 р.

Таблиця 1. 6

Обсяг реалізованої інноваційної продукції АТ Полтавській області
за 2010 – 2014 р.р.

	2010	2011	2012	2013	2014
Всього по області	83789,4	141687,6	189973,2	111172,4	96984,2
Акціонерні товариства (АТ)	39422,9	95833,8	136015,8	55112,6	45285,5
у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	47,05	67,64	71,60	49,57	46,69
з них					
ПАТ	22074,5	68811,8	104830	55080,3	15039,8
у % до АТ	55,99	71,80	77,07	99,94	33,22
ПрАТ	17348,4	27022	31185,8	32,3	30245,7
у % до АТ	44,006	28,197	22,928	0,059	66,78

Джерело: узагальнено за даними Головного управління статистики у Полтавській області за 2010 – 2014 р.р.

Таблиця 1.7

Обсяг реалізованої інноваційної продукції корпораціями машинобудування
Полтавської області за 2008 – 2014 р.р.

Назва підприємства	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всього по області	101300,1	95024,8	83789,4	141687,6	189973,2	111172,4	96984,2
ПАТ «Карловський машинобудівний завод»	62527,4	63260,7	10991,9	28320,3	27022,7	-	-
у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	61,72	66,57	13,12	19,99	14,22	-	-
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	-	-	6496,8	25858,4	51424,5	33704,8	2128,0
у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	-	-	7,75	18,25	27,07	30,32	2,19
ПАТ «Полтавський агрегатний завод»	-	3356,2	-	632,00	569,20	978,10	1212,8
у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	-	3,53	-	0,45	0,30	0,88	1,25
ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	-	-	-	-	-	831,7	1962,0
у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	-	-	-	-	-	0,74	2,02

Джерело: узагальнено на основі фінансової звітності підприємств за 2008 – 2014 р.р.

Як було доведено в попередньому розділі, інноваційна активність підприємств є прямим проявом результативної інноваційної стратегії. Актуальність дослідження проблем інноваційного стратегічного проектування підтверджується потребами практики і наявністю значної кількості питань, що вимагають розв'язання. Тому доцільно здійснити аналіз наступних предметних

областей: передумов для розробки інноваційної стратегії; факторів інноваційної активності; напрямів змін у підприємствах; обмежень, що перешкоджають реалізації стратегії і методів їхнього подолання. З цією метою нами розроблено методичку оцінки (Додаток Б) та відповідний порядок оцінки інноваційності підприємства (рис. 8).

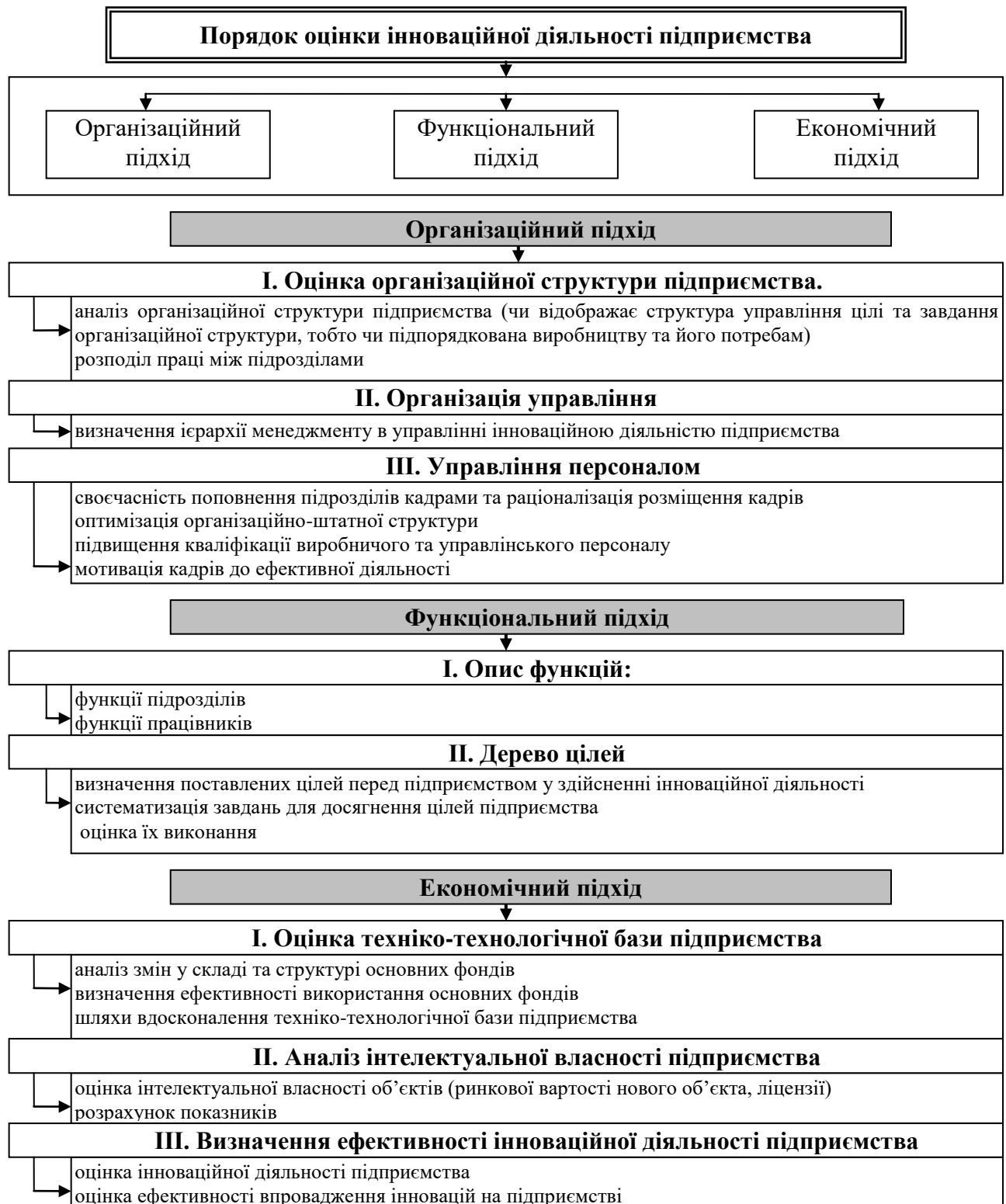


Рис. 1.8. Порядок оцінки інноваційності підприємства

Як об'єкт дослідження було обрано п'ять підприємств, які за нормативними визначеннями можна характеризувати як корпоративні структури. Отримані конкретні розрахунки за зазначеною методикою (Додаток Б), інші оціночні показники у розрізі окремих підприємств наведено в Додатку В. Деякі коментарі стосовно здійсненого аналізу наведено нижче.

Так, основну мету керівництво ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» вбачає у досягнення заданих акціонерами значень ключових показників розвитку підприємства за чотирма напрямками: 1) створення та розвиток високоефективних бізнес-процесів; 2) задоволення потреб споживачів у продукції підприємства; 3) здатність підприємства до розвитку персоналу; 4) поліпшення фінансового стану.

Інноваційність для ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» — це постійний пошук шляхів розвитку та оновлення. Проте, як зазначено в загальній стратегії, – це не “еволюція” в розвитку заводу, а “революція”; це “стрибок”, “прорив”; це створення новітньої технології, що істотно відрізняється від існуючої, дозволяє одержати вагомі конкурентні переваги; випуск продукту, який дозволяє відкрити новий ринок або потіснити конкурентів на старому; принципово нові технології управління; нові підходи до організації системи мотивації персоналу; оригінальна виробнича логістика і логістика постачання; спеціальні прийоми маркетингу і роботи з клієнтами та інше (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Аналіз ефективності інноваційної діяльності
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Питома вага інноваційних витрат у загальних витратах підприємства	%	0,020	0,024	0,079	0,031	0,008	0,029
2	Показник оновлення продукції	%	22,99	20,50	58,17	72,22	32,14	3,59
3	Частка персоналу, задіяного у створенні інноваційної продукції	%	0,86	1,68	2,02	3,28	3,26	5,77
4	Витрати на одну гривню реалізованої інноваційної продукції	тис. грн	0,0005	0,0009	0,001	0,0003	0,0001	0,005
5	Середньорічний виробіток робітника, задіяного в розробці інновацій за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	626,6	433,12	1521,08	1773,25	1123,49	1742,0

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Середньорічний виробіток робітника за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	5,39	7,29	3,08	58,17	36,63	3,61
7	Питома вага інноваційних витрат у загальному обсягу реалізованої продукції	%	0,013	0,0189	0,058	0,023	0,010	0,021

Як бачимо з наведених даних, інноваційні витрати на підприємстві взагалі мізерні порівняно з тим, що підприємству потрібно для розвитку інноваційної діяльності, але разом з цим на підприємстві постійно відбувається зростання персоналу, що задіяний у створенні інноваційної продукції, у 2014 р. порівняно з 2009 р. відбулося зростання персоналу у 6,7 разів.

Слід зазначити, що близько 15 % усієї промисловості області займає машинобудування. У цій галузі сьогодні працює до 70 підприємств. Найбільш помітне серед них ПАТ «Карловський машинобудівний завод»

Своїми успіхами підприємство завдячує насамперед умілому керівництву та добре розвинутому менеджменту. Система роботи і якість продукції товариства атестована Міжнародним сертифікатом якості, що свідчить про високий технічний і управлінський рівень підприємства і дає можливість виходу на західний ринок.

На основі проведеного аналізу та розрахунку основних економічних коефіцієнтів ПАТ «Карловський машинобудівний завод» (Додаток В), можна зробити висновок про те, що основні економічні показники підприємства знаходяться в межах нормативних значень. Для вдосконалення конструкцій виробів та підвищення їх якісних характеристик на підприємстві у 2013 році було проведено: модернізацію трансформаторів ТМ(З)–2500/10 та трансформаторів ТМ(Г)–400; модернізацію газорозподільних пунктів ГРПБ; модернізацію кабіни КУВПНКС та інше. Одночасно з модернізацією виробів і розробкою їх нових видів в 2013 році були здійснені заходи щодо впровадження на виробництві нових технологічних процесів, а саме: технологія виготовлення деталей на координатно-револьверному пресі «FINN POWER» з ЧПУ; технологія виготовлення деталей на листовинальному пресі «FINN

POWER” з ЧПУ; виготовлення заготовок деталей на гільйотинних ножицях “GUIFIL”; фарбування деталей та вузлів порошковим напиленням на лінії “EUROIMPIANTI”; заміни технології виготовлення кришки трансформаторів з 6 мм до 4 мм. Значна увага у звітному році приділялась подальшому впровадженню комп’ютерної техніки при проектуванні нових виробів і розробці нових технологій.

Слід зазначити, що ПАТ «Карловський машинобудівний завод»– єдине підприємство, яке подавало (до 2012 р.) до органів статистики звіт про набуття прав інтелектуальної власності та використання об’єктів інтелектуальної власності (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Динаміка набуття прав інтелектуальної власності та використання об’єктів інтелектуальної власності у ПАТ «Карловський машинобудівний завод»

№	Показники	Роки		
		2009	2010	2011
1	Використання об’єктів права інтелектуальної власності раціоналізаторські пропозиції, корисні моделі	- -	- -	- -
2	Витрати, пов’язані з охороною прав інтелектуальної власності та використання раціоналізаторських пропозицій, тис.грн , усього у тому числі винагорода винахідникам Збори (мити) інші	33,525	7,3	28,66
		- -	- -	0,93 27,73
3	Чисельність винахідників, авторів промислових зразків, компонувачів ІМС, раціоналізаторських пропозицій Усього з них раціоналізаторів	41	5	41
		41	5	41
4	Подано заявок на об’єкти інтелектуальної власності в компетентні органи з ОПВ, корисні моделі	31	-	31
5	Прибуток, тис.грн	334,41	201,8	381,43

Джерело: складено на основі фінансової звітності підприємства за 2009 – 2011 р.р.

ПАТ «Полтавський агрегатний завод» не тільки одне з найстаріших, але й одне з найбільш потужних підприємств свого профілю, що спеціалізується на виробництві обладнання для переробки дроту. Проектування нових видів обладнання, виготовлення його дослідних зразків, випробування та запуск у серійне виробництво виконується у заводському конструкторському бюро.

Велику увагу підприємство приділяє сервісному обслуговуванню машин, що випускаються: проводить пусконаладжувальні роботи, навчає персонал підприємства-замовника, здійснює всі види ремонту, в тому числі і капітальний, забезпечує споживачів інструментом і запасними частинами на усі моделі обладнання. За останні 10 років устаткування для переробки дроту з маркою ПАТ було поставлено в 27 країн світу.

ПАТ «Полтавський агрегатний завод» входить до складу ХК «АвтоКрАЗ» як самостійне спеціалізоване підприємство. Основне завдання, що стоїть перед ним, - це виготовлення вузлів та деталей, що йдуть на комплектацію автомобілів «КРАЗ» різних модифікацій. Тому першим і основним ринком збуту, головним клієнтом і покупцем для ПАТ «Полтавський агрегатний завод» є сама холдингова компанія. Питома вага комплектуючих виробів для ХК «АвтоКрАЗ» у складі загального обсягу реалізації складає: 2012 р.– 94,6 %; 2013 р. – 86,3 %. У 2013 р. реалізовано комплектуючих виробів порвано з 2012 р. на 3462,6 тис. грн менше. Питома вага запасних частин у складі загального обсягу реалізації складає: 2012 р. – 5,4 %, 2013р. – 13,7 %. На зазначених ринках підприємство існує як монополіст, який не має конкурентів у галузі. Основні постачальники комплектуючих виробів, напівфабрикатів, сировини і матеріалів, від яких залежить ХК «АвтоКрАЗ» (м. Кременчук); «КЗПМ» (м. Бровари); «Ливарний завод» (м. Рівне); МПП «ВАВІС» (м. Біла Церква); ПАТ «ТКШЗ» (м. Токмак); ВК НПП «Агропромтех» (м. Вінниця); ПАТ «Південдизельмаш» (м. Токмак); ТОВ «Співдружність» (м. Дніпропетровськ); ПАТ «ХЗКВ» (м. Херсон); ТОВ «Автомашлитво» (м. Запоріжжя) та інші. Вся діяльність підприємства знаходиться в прямій залежності від головного заводу (ПАТ ХК «АвтоКрАЗ»), оскільки 86,3 % виготовлених, наприклад, в 2013 році деталей та вузлів було відправлено на комплектацію автомобілів КрАЗ різних модифікацій. Як видно, всі плани відносно реконструкції, розширення або скорочення виробництва знаходяться в прямій залежності від замовлень (планів) головного заводу. Щодо технічного переозброєння, то в 2014 році було придбано 7 одиниць обладнання, а також відбувся запуск розкомплектованого

обладнання, що дозволило збільшити річний приріст обсягу продукції без збільшення чисельності працівників і без розширення виробничих площ. У 2013 році розпочато освоєння нових видів продукції, в 2014 році – продовжено за чотирма основними напрямками: 1 – освоєння і виготовлення продукції для комплектації ХК “АвтоКрАЗ”; 2 – механічна обробка деталей для ПАТ “Кременчуцький сталеварний завод”; 3 – комплектація деталей для двигунів виробництва ВАТ “Автодизель” (м. Ярославль), Росія; 4 – розширення номенклатури випуску амортизаторів для ПАТ “ЛАЗ”, КБ “Північне”, тролейбусного управління – тролейбусів “Шкода” і “ЗИУ”, автобусів “ЛАЗ”, “Ікарус” та інше.

Для виявлення факторів, які найсуттєвіше впливають на інноваційний потенціал компанії, нами здійснено експертну оцінку середовища. Зокрема, наведено оцінку вагомості кожного з них (на прикладі ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»): сильний вплив – 3, помірний – 2, слабкий – 1 (другий стовпчик таблиці 12); у третьому – вплив кожного фактора на діяльність організації: сильний – 3, помірний – 2, слабкий – 1, відсутність впливу – 0.

Таблиця 1.10

Оцінка факторів, що впливають на інноваційний процес

ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

Фактор	Вагомість фактора	Вплив на організацію	Напрямок впливу	Рівень важливості фактора
1	2	3	4	5
Кваліфіковане, енергійне керівництво, яке використовує нестандартні, творчі прийоми роботи	3	3	+1	9
Висока фінансова стійкість	2	3	+1	6
Широкий асортимент продукції (послуг)	3	3	+1	9
Висока кваліфікація персоналу	3	3	+1	9
Сталі контакти із споживачами, діловими партнерами, торговими і збутовими посередниками	3	3	+1	9
Наявність інноваційних можливостей і потенціалу	3	3	+1	9
Ефективна реклама	3	2	+1	6
Висока рентабельність	3	1	+1	3
Ефективна організаційна структура і менеджмент	3	2	+1	6
Відсутність обігових коштів підприємства для підготовки виробництва нових виробів	2	2	-1	-4

Продовження табл. 1.10

1	2	3	4	5
Відсутність коштів у споживачів продукції сільськогосподарських переробних підприємств і, як наслідок, призупинення виробництва техніки та обладнання виробництва техніки	3	2	-1	-6
Повернення боргів перед бюджетом, пенсійним фондом, так як фінансово-економічний стан підприємства, дефіцит грошових коштів не дають можливості поправити дані заборгованості	1	1	-1	-1
Ступінь залежності від законодавчих та економічних обмежень дуже велика і також стримує розвиток виробництва	1	1	-1	-1
Проектування і виготовлення спеціального оснащення вимагає значних інвестицій при освоєнні виробництва нового виробу	2	1	-1	-2

Позитивний вплив фактора позначено знаком '+', негативний – ',-'.

Добуток трьох експертних оцінок визначає ступінь важливості фактора для організації. За встановленим рівнем обирають найважливіші фактори для подальшої їх оцінки розробки стратегії.

Таким чином, можна стверджувати, що найважливішими факторами впливу на інноваційну діяльність організації є (за ступенем важливості): широкий асортимент продукції; висока кваліфікація персоналу; усталені контакти із споживачами, діловими партнерами, торговельними і збутовими посередниками; наявність інноваційних можливостей та потенціалу; кваліфіковане енергійне керівництво, яке використовує нестандартні, творчі прийоми роботи; висока фінансова стійкість; ефективна реклама; ефективна організаційна структура і менеджмент; висока рентабельність.

У той же час головними факторами, що перешкоджають інноваційній діяльності організації, є (за ступенем важливості): відсутність коштів у споживачів продукції сільськогосподарських переробних підприємств і, як наслідок, призупинення виробництва техніки та обладнання; відсутність обігових коштів підприємства для підготовки виробництва нової продукції; проектування і виготовлення спеціального оснащення вимагає значних інвестицій при освоєнні виробництва нового виробу; повернення боргів перед бюджетом, пенсійним фондом, оскільки фінансово-економічний стан підприємства, дефіцит грошових коштів не дають можливості позбутися цих

заборгованостей; залежність від законодавчих та економічних обмежень, що також стримує розвиток виробництва.

Згідно з цими факторами можна визначити критерії оптимізації – “оптимальне значення” – інновацій [10]. Так, відповідні розрахунки на прикладі ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» будуть такими.

1. “Оптимальне значення” – фактор часу.

Необхідна умова доцільності залучення додаткового персоналу для розробки інновації: $O(T_{раз1}) < O(T_{раз})$ у більш розгорнутому вигляді:

$$O(T_{раз1}) = 3П \cdot Ч_1 \cdot T_1 < 3П \cdot Ч \cdot T = O(T_{раз}) \quad (1.1)$$

при $T_1 \rightarrow \min$,

де $O(T_{раз1}), O(T_{раз})$ – показники результатів інноваційних проектів на основі скорочення часу розробки інновацій до і після оптимізації; 3П – середній розмір оплати праці з відрахуваннями, грн; Ч, Ч₁ – планова і скоригована чисельність робітників, чол.; Т, Т₁ – планова і скоригована тривалість роботи, днів.

Отже, для нашого об’єкту дослідження в період 2014 року можна визначити:

$$O(T_{раз}) = 1,604 \cdot 691 \cdot 312 = 345809,56$$

$$O(T_{раз1}) = 1,604 \cdot 657 \cdot 249 = 262403,172$$

Як бачимо з розрахунків, співвідношення $O(T_{раз1}) < O(T_{раз})$ правильне, тобто цей критерій визначає можливий строк скорочення етапу інноваційного проекту за рахунок певної чисельності працівників. Скорочення тривалості реалізації інноваційного проекту сприяє більш ранньому виявленню новацій на ринку і відповідно наближає час, коли підприємство отримує прибуток від реалізації інновацій.

2. “Оптимальне значення” – виконання проекту.

Необхідна умова доцільності передачі розробки сторонній організації: $O(B_1) < O(B)$, у більш розгорнутому вигляді:

$$V_{\text{сук.}} < 3\Pi + V_{\text{наук.-дос..р.}} + V_{\text{конс.р.}} + V_{\text{марк.}} + V_{\text{вир.}} + V_{\text{обл.}}, \quad (1.2)$$

при $V_{\text{сук.}} \rightarrow \min$,

де $O(B_1), O(B)$ – показники результатів інноваційних проектів на основі скорочення обсягів витрат на розробку інноваційної ідеї до і після проведення оптимізації. Визначаються вони шляхом порівняння витрат на розробку інновацій за рахунок вибору виконавців, грн; 3Π – середній розмір оплати праці з відрахуваннями, грн; $V_{\text{наук.-дос..р.}}, V_{\text{конс.р.}}, V_{\text{марк.}}$ – витрати на здійснення відповідно науково-дослідних, конструкторських і маркетингових досліджень; $V_{\text{вир.}}$ – витрати на здійснення виробничих досліджень, грн; $V_{\text{обл.}}$ – витрати на придбання необхідного обладнання, грн; $V_{\text{сук.}}$ – сукупні витрати на оплату робіт, послуг організацій, грн.

$$O(B_1) = V_{\text{сук.}} = 10598 \text{ тис. грн}$$

$$O(B) = 1,604 + 6,5 + 565,0 + 203430 + 51810 = 26097 \text{ тис. грн}$$

Отже $O(B_1) < O(B)$ – збільшення сукупних витрат не дозволяє передати інноваційні розробки для подальшого дослідження стороннім організаціям.

Використовуючи наведені критерії знаходження “оптимальних значень” і порівняння різних варіантів та способів досягнення цілей інноваційного розвитку, підприємство забезпечить підвищення сукупної ефективності проектів з розробки і впровадження нових технологій у виробництво. Цей аналіз можна і необхідно здійснювати як на самому початку процесу формування інноваційної стратегії, так і на кожному з етапів життєвого циклу інновацій, визначаючи ефективне співвідношення чисельності задіяного в НДДКР персоналу, можливих стратегічних контрагентів – виконавців проекту, різних учасників проекту.

Таким чином, доведено, що обстежувані підприємства корпоративного типу традиційно мають статус наукомістких, проте для збереження такого статусу в умовах сучасного ринку необхідною умовою є підтримання високої інноваційної активності. Стратегія компаній у використанні власних коштів на

модернізацію через впровадження технологічних інновацій винагороджується підвищенням технологічного рівня продукції та, завдяки цьому, зростанням її конкурентоспроможності. У найближчій перспективі основним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних корпорацій будуть залишатися власні кошти (прибуток, амортизація, додаткові емісії акцій). За цих умов інноваційна спроможність може бути підвищена шляхом формування цілісного внутрішньокорпоративного механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності як сукупності організаційних форм, методів, засобів, стимулів і важелів щодо залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, стимулювання творчої праці персоналу, контролю за ефективністю інноваційних витрат, управління фінансовими ризиками, комерціалізації інновацій.

1.2. Проблеми управління інноваційним розвитком корпорацій машинобудування

Для більш детального ознайомлення із станом інноваційного розвитку корпорацій нами здійснено пілотне обстеження у формі опитування керівників сімох підприємств Полтавської області, де основну увагу було приділено дослідженню чинників, що впливають на процес оновлення продукції чи технологій на підприємствах та обмежують їх конкурентоспроможність, виявленню проблемних сфер щодо організації та ведення корпоративного бізнесу, визначенню альтернативних шляхів фінансового забезпечення та економічного стимулювання інноваційної сфери та їх законодавчого закріплення [14, с. 97].

Розроблена нами “Анкета оцінки стану інноваційного розвитку” (додаток Д) вміщує 42 питання і належить до анкет змішаного типу: включає 19 (45,23 %) запитань відкритого типу, 15 (35,71 %) – закритого типу і запитань типу “інтерв’ю” – 8 або 19,06 %. Структурно анкету побудовано так, щоб максимально врахувати особисту думку респондентів щодо тих чи інших проблем інноваційного розвитку на підприємстві, що, в свою чергу, повинно

гарантувати практичну дієвість рекомендацій, отриманих у результаті аналізу відповідей.

На жаль, вже навіть відповідь на перше запитання показала, що як такого визначення стратегії інноваційного розвитку на підприємствах не існує, а більшість працівників, у тому числі й керівників, висловлюють досить вузьке тлумачення цього означення. У більшості випадків на підприємствах під інноваціями розуміється модернізація та оновлення того чи іншого продукту. Наприклад: для ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”: стратегія інноваційного розвитку – це стратегія підприємства, спрямована на постійне оновлення номенклатури виробів та розширення напрямів діяльності підприємства; ПАТ “Карловський машинобудівний завод”: стратегія інноваційного розвитку – це напрямок діяльності колективу у розширенні номенклатури та виготовленні сучасної сільськогосподарської техніки; ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”: стратегія інноваційного розвитку – це освоєння виробництва продукції, що раніше не виготовлялася, на основі нових технологій та просування її на ринку збуту; ПАТ “Полтавський агрегатний завод” стратегія інноваційного розвитку – це стратегія розвитку компанії, яка базується на впровадженні нових прогресивних технологій; ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»: стратегія інноваційного розвитку – це стратегія підприємства, націлена на створення нових прогресивних технологій. Отже, формулювання місії зазначених підприємств не відповідає загальновизнаним вимогам.

57 % підприємств-респондентів зазначили наявність спеціальних структур, що мають здійснювати інноваційну діяльність, проте розробкою стратегії інноваційного розвитку у класичному розумінні вони не займаються. Лише на ПАТ “Полтавмаш” функціонує науково-дослідний підрозділ, яким керує доктор технічних наук, але ця ж сама людина також керує щойно створеним науково-дослідним відділом на ПАТ “Карловський машинобудівний завод”. На практиці встановлено наступну структуру структурних підрозділів, до компетенції яких входить розробка стратегії інноваційного розвитку (рис. 9).

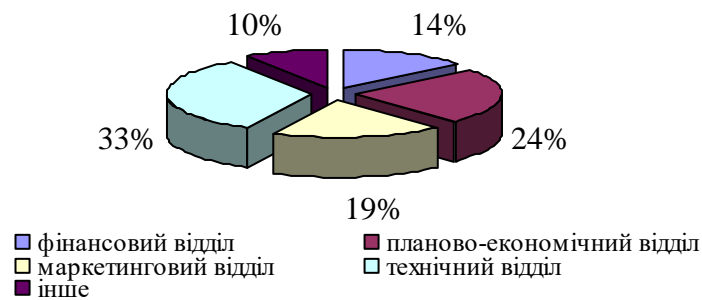


Рис. 1.9. Служби, які займаються розробкою стратегії інноваційного розвитку на підприємствах-респондентах

Здійснений самоаналіз сильних та слабких сторін підприємств (високій оцінці відповідає 3 бали, а низькій – 1 бал), показав наступні результати (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Співвідношення результатів відповідей підприємств-респондентів, отриманих при самооцінці їх сильних та слабких сторін

Сильні сторони	відсоток співвідношення за балами		
	1	2	3
1	2	3	4
Низький ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства	85,71	14,29	-
Задовільний стан матеріально-технічної бази і низький ступінь морального і фізичного зносу верстатного парку	57,14	42,86	-
Високий фінансовий потенціал	42,86	42,86	14,29
Високий імідж підприємства й інтелектуальний потенціал	-	85,71	14,29
Висока кваліфікація персоналу	-	57,14	42,86
Висока компетентність фахівців і керівників	-	42,86	57,14
Наявність інноваційних можливостей і потенціалу	42,86	28,57	28,57
Гарна система контролю якості	28,57	42,86	28,57
Відповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства	-	57,14	42,86
Наявність передових технологій і сучасного устаткування	57,14	28,57	14,29
Наявність переваги за рівнем витрат	57,14	28,57	14,29
Цінові переваги	28,57	28,57	42,86
Переваги в якості товарів	28,57	28,57	42,86
Висока продуктивність праці	14,29	42,86	42,86
Висока ефективність діяльності підприємства	14,29	71,43	14,29
Ефективна організація руху товарів і збуту	14,29	57,14	28,57
Високий рівень сервісу і після продажного обслуговування	42,86	28,57	28,57
Ефективна реклама	42,86	28,57	28,57
Чітко пророблені стратегічні альтернативи	28,57	57,14	14,29
Висока рентабельність	57,14	28,57	14,29
Ефективна організаційна структура і менеджмент	14,29	71,43	14,29
Лідеруючі позиції на ринку	42,86	28,57	28,57

Продовження табл. 1.11

Слабкі сторони	Відсоток співвідношення за балами		
	1	2	3
Високий ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства	14,29	14,29	71,43
Високий ступінь морального і фізичного зносу верстатів парку	28,57	42,86	28,57
Проектування і виготовлення спеціального оснащення вимагає значних інвестицій при освоєнні виробництва нового виробу	28,57	28,57	42,86
Недостача обігових коштів	14,29	28,57	57,14
Відсутність чітких цілей і стратегії розвитку	42,86	42,86	14,29
Недосконала система інформаційного забезпечення	57,14	42,86	-
Висока плинність кадрів	71,43	28,57	-
Низький імідж підприємства та інтелектуальний капітал	57,14	42,86	-
Низька кваліфікація персоналу	71,43	28,57	-
Відсутність інноваційних можливостей	42,86	14,29	42,86
Старі технології й устаткування	28,57	28,57	42,86
Високий рівень витрат на продукцію	42,86	28,57	28,57
Недосконала система контролю якості товару	71,43	28,57	-
Низька продуктивність праці	85,71	14,29	-
Неефективна система збуту і руху товарів	57,14	42,86	-
Низька рентабельність підприємства	57,14	14,29	28,57
Слабкі конкурентні можливості	42,86	57,14	-
Низький рівень організації маркетингової діяльності	71,43	28,57	-
Неефективна організаційна структура	57,14	42,86	-
Занадто вузький асортимент товарів	71,43	28,57	-
Слабкі фінансові й інвестиційні можливості	57,14	28,57	14,29

На запитання “Підтримка інноваційних ідей працівників навіть з інших відділів є нормою й оцінюється за результатами (визначте за п'ятибальною системою оцінок: 1 – низький, 5 – високий)” отримано наступні узагальнені відповіді (див. рис. 10).

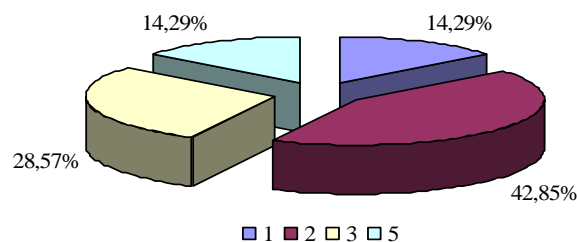


Рис. 1.10. Розподіл підприємств за ступенем підтримки інноваційних ідей працівників (визначається за 5 бальною системою оцінок), %

51 % підприємств-респондентів відповіли, що при реалізації інноваційних програм використовують власні розробки (рис. 11); 21 % – розробки галузевих НДІ (ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, ПАТ

“Кременчуцький сталеливарний завод”). Зокрема, ПАТ “Полтавмаш” використовує розробки організацій інших галузей (7 %), розробки установ Національної та галузевих академій наук (7 %), розробки вищих навчальних закладів (7 %).

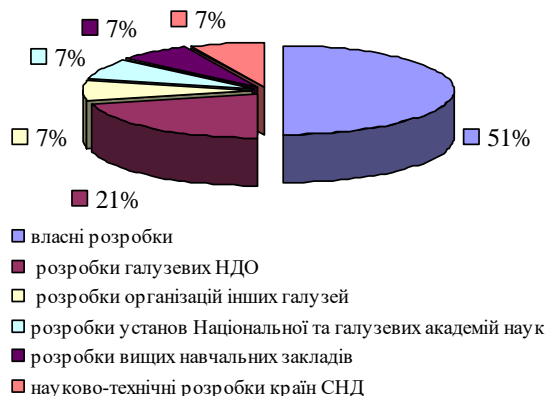


Рис. 1.11. Розподіл підприємств за джерелами науково-технічних розробок, які використовуються при реалізації інноваційних проектів, %

71,4 % підприємств не використовує кошти з прибутку (доходу) на проведення сторонніми науковими організаціями досліджень і розробок (ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”), 28,6 % підприємств використовує кошти, але інформацію стосовно структур, що проводять дослідження і розробки, вважають конфіденційною. 85,7 % опитаних підприємств зазначили, що мають до 10 % інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції; 14,3 % – від 10 % до 20 %. Ці дані свідчать про низьку питому вагу інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції Полтавської області. У цьому випадку результати анкетного опитування корелюють із показниками офіційної статистики.

Узагальнені результати оцінки підприємствами-респондентами середнього віку технологічного обладнання дають наступну невтішну картину (див. рис. 12).

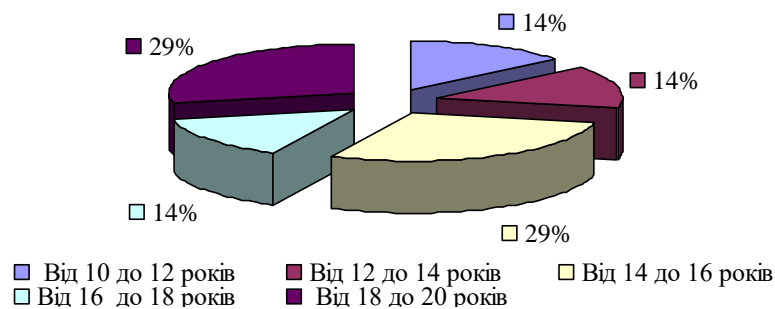


Рис. 1.12. Визначення середнього віку технологічного обладнання, %

На рис. 13 наведений відсоток оновлення парку технологічного обладнання підприємства за останні три роки періоду дослідження.

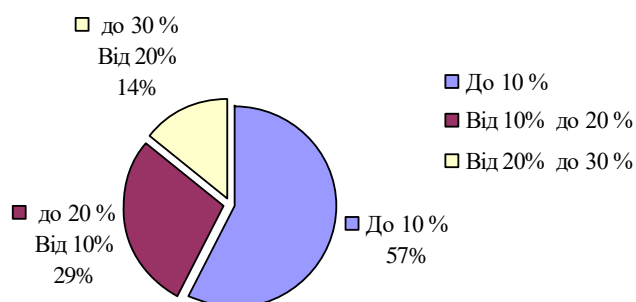


Рис. 1.13. Структура відповідей підприємств за показником оновлення парку технологічного обладнання

В основному оновлення технологічного обладнання здійснюється на таких підприємствах: ПАТ “Крюківський машинобудівний завод” (20-30 %); ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод” (10-20 %); ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод” – до 10 %.

На підприємствах кількість закінчених науково-технічних розробок відіграє важливу роль, тому що це заохочує підприємство перш за все до здійснення комерціалізації цих розробок. Опитування показало, що найбільшу кількість закінчених науково-технічних розробок було використано на ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, зокрема, за 2014 рік їх було 17. ПАТ “Полтавмаш” використав 7 науково-технічних розробок. На ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод” та на ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод” було

використано по 4 науково-технічних розробки. В цілому узагальнені результати відповідей з цього питання представлено на рис. 1.14.

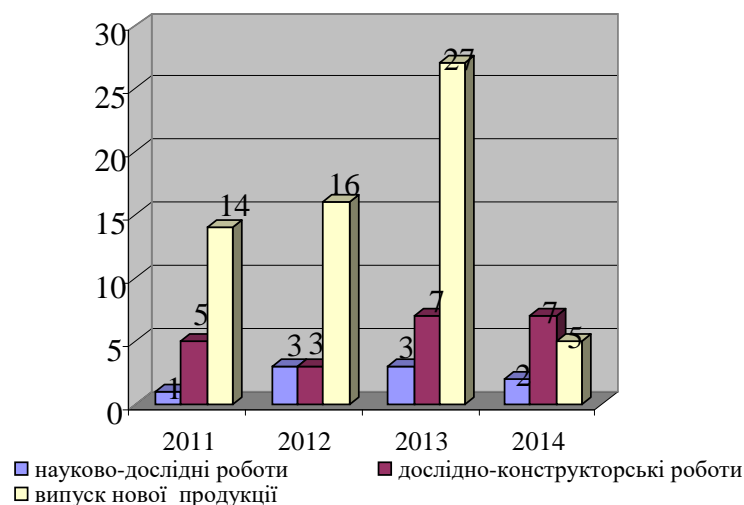


Рис. 1.14. Кількість науково-технічних робіт, виконаних на підприємствах

Щодо основних факторів, що перш за все впливають на розробку нововведень, то думки підприємств-респондентів розділилися так: 28,57 % відповіли, що найважливішим є техніко-конструкторський аспект (ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”), 28,57 % – економічне обґрунтування доцільності нововведення (ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”), 28,57 % – організаційні аспекти, пов’язані із небажанням зміцнювати традиційно звичну діяльність (ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”) та 14,29 % – пасивність персоналу, відсутність ініціативи щодо вдосконалення роботи підприємства (ПАТ “Полтавський агрегатний завод”).

Основними факторами, що заважають впровадженню інновацій на підприємстві, переважна більшість підприємств-респондентів (85,7 %) назвала відсутність матеріальних та фінансових можливостей (ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”, ПАТ “Карловський

машинобудівний завод”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”) і тільки 14,28 % назвали “людський фактор”.

Респонденти також зазначили наступну частку виробничих потужностей, що може бути диверсифікована (переорієнтована) на випуск іншої нової продукції внаслідок реалізації можливих інноваційних рішень (рис. 15).

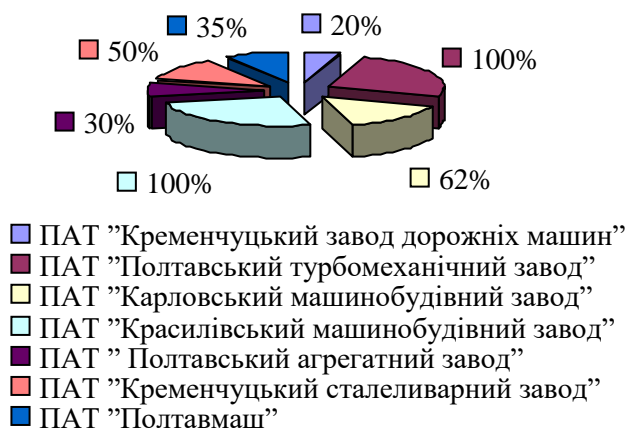


Рис. 1.15. Частка виробничих потужностей підприємства, яка може бути диверсифікована

57 % підприємств-респондентів відповіли, що мають необхідність у створенні маркетингових центрів (ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”). З них 75 % мають необхідність у створенні маркетингових центрів на рівні групування підприємств з однорідною продукцією чи технологіями (типу кластеру чи фінансово-промислової групи), що саме відбувається на цей час на ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”. ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод” вважає за необхідність створення зазначених центрів на регіональному рівні. Жодне з опитаних підприємств не здійснює комерціалізацію НДДКР та технологічні інновації. Стосовно розвитку об’єктів промислової власності та охорони інтелектуальної власності на підприємстві, то тільки на ПАТ “Полтавмаш” дійсно займаються цими питаннями; особливо це помітно було протягом 2011–2013 р.р. Щодо ПАТ “Карловський

машинобудівний завод”, то на цьому підприємстві тільки у 2014 році розпочав формуватися відповідний структурний відділ.

За результатами самооцінки (рис. 16) для підприємств-респондентів інноваційний бізнес не має ніякого значення (57,10 %) – ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”, ПАТ ЕК “Полтавмаш”; 28,57 % – мають імпульс до поглиблення та розширення наукових робіт (ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”), 14,33 % (ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”) зацікавлені в розширенні інноваційного бізнесу на своєму підприємстві.

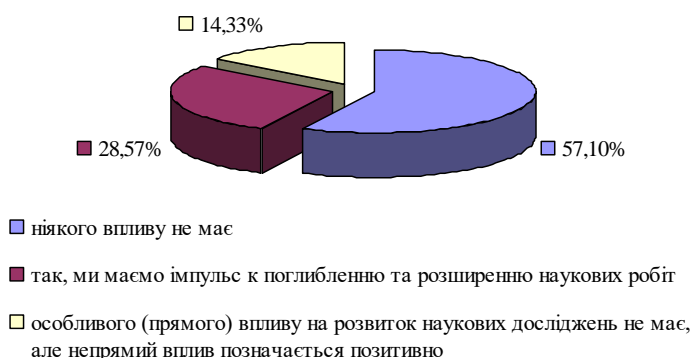


Рис. 1.16. Частка підприємств-респондентів за результатами ставлення до комерційного бізнесу

Думки респондентів розділилися не тільки щодо можливості існування на підприємствах системи технологічного прогнозування (рис. 16), але й стосовно того, що деякі підприємства (28,57 %) зовсім не знають про такий тип прогнозування (ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”). Тільки у 14,28 % підприємств ця система застосовується технічними службами (ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”), а у 28,57 % підприємств ця система застосовується службами маркетингу (ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”).

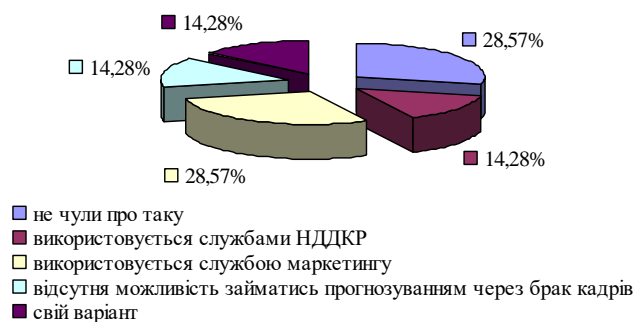


Рис. 1.17. Розподіл підприємств-респондентів стосовно можливостей застосування системи технологічного прогнозування

За рахунок участі у різноманітних програмах на підприємствах було отримано такі ефекти: на 42,86 % – відбулося прискорення в освоєнні нової продукції (ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”), 28,57 % – отримали підвищення наукового і технічного рівня та ступеня завершеності робіт, що виконуються (ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»). ПАТ “Полтавський агрегатний завод” скоротило термін виконання робіт, що саме для цього підприємства важливо, бо воно виживає за рахунок збільшення замовлень на виконання робіт; ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод” досягло підвищення ефективності використання науково-технічного та виробничого потенціалу.

Дослідження показало, що в цілому наукомісткість продукції як державних, так і корпоративних підприємств залишається досить низькою. Так, за даними опитування, частка витрат на дослідження і розробки у обсязі реалізованої продукції в основному складає для державних підприємств 0,2-0,8 %, для корпоративних – 0,1-0,9 %, у той час як визнаним показником у світовій практиці для наукомісткої (високотехнологічної) продукції є 3,5-8 % від обсягу продаж.

Відповідь на поставлене запитання у вигляді інтерв’ю із керівниками підприємств щодо їх ставлення до вдосконалення системи стимулювання і фінансового забезпечення інноваційної діяльності, її організаційних та правових проблем показала, що більш за все цікавою є пропозиція щодо

стимулювання з боку держави створення інноваційних фондів безпосередньо у виробничих об'єднаннях (на підприємствах) і залучення до них коштів приватних інвесторів (рис. 17). На це вказали такі підприємства, як ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”. Деякі підприємства зазначили ще й пільгове кредитування робіт з реалізації державних науково-технічних програм та скорочення оподаткованого доходу (прибутку) підприємств (9 %). Зовсім не зацікавила підприємства пропозиція щодо застосування лізингових платежів при реалізації науково-технічних проектів та внесення витрат на НДДКР із базової суми оподаткування.

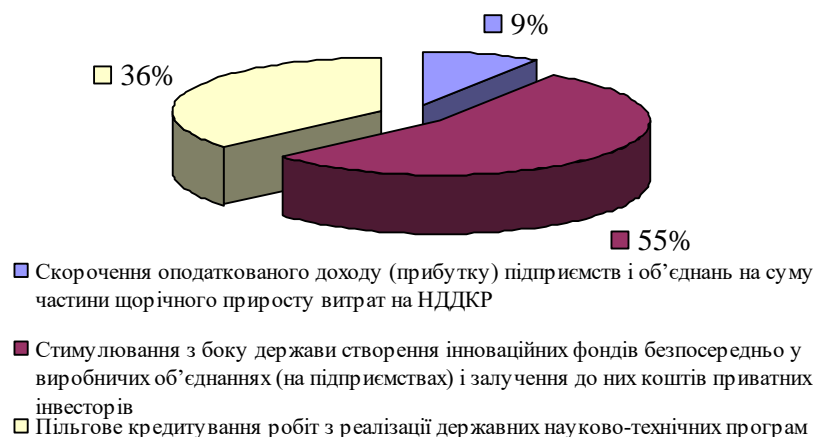


Рис. 1.18. Розподіл відповідей підприємств-респондентів стосовно визначення економічних пільг для стимулювання інновацій

Для порівняння з результатами іншого опитування [9] (рис. 18), зокрема, стосовно необхідності поновлення податкових і митних пільг інноваційним підприємствам та виконавцям інноваційних проектів, які були передбачені Законом України “Про інноваційну діяльність” і скасовані згідно із Законом України від 25.03.2012 р. № 2505-IV, позитивну відповідь надало 54,5 % респондентів корпоративного сектору і 85,7 % – державного. Разом з тим нейтрально до цієї пропозиції віднеслось 27,3 % представників корпорацій і 14,3 % – державних підприємств.

На запитання щодо організаційних форм, які в сучасних умовах є перспективними для підвищення рівня зв'язку виробництва з наукою, комерціалізації результатів наукових досліджень, активізації інноваційної діяльності 57,1 % керівників корпорацій відзначили регіональні (галузеві) науково-технічні центри (центри інноваційного розвитку) – ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх

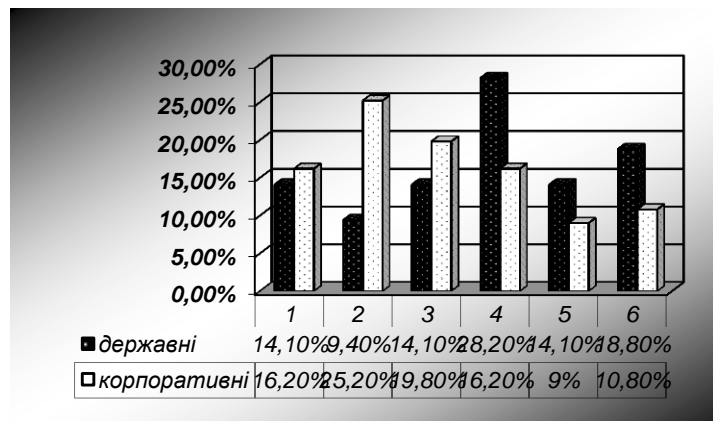


Рис. 1.19. Групування респондентів щодо їх пропозицій відносно економічних пільг для інновацій:

- 1 – виключення витрат на НДДКР із базової суми оподаткування;
- 2 – скорочення оподаткованого доходу (прибутку) підприємств і об'єднань на суму частини (наприклад, 25...50 %) щорічного приросту витрат на НДДКР, якщо вони перевищують рівень, досягнутий в середньому в останні 3 роки (податковий кредит на приріст витрат на НДДКР);
- 3 – стимулювання з боку держави створення інноваційних фондів безпосередньо у виробничих об'єднаннях (на підприємствах) і залучення до них коштів приватних інвесторів;
- 4 – пільгове кредитування робіт з реалізації державних науково-технічних програм;
- 5 – застосування лізингових платежів при реалізації науково-технічних проектів, що потребують використання обладнання і технологій, які дорого коштують;
- 6 – прискорена амортизація

машин”, ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”; 28,57 % із них – технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори – ПАТ “Полтавський турбомеханічний завод”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод” та 14,33 % схвально ставляться до промислово-фінансових груп (рис. 19).

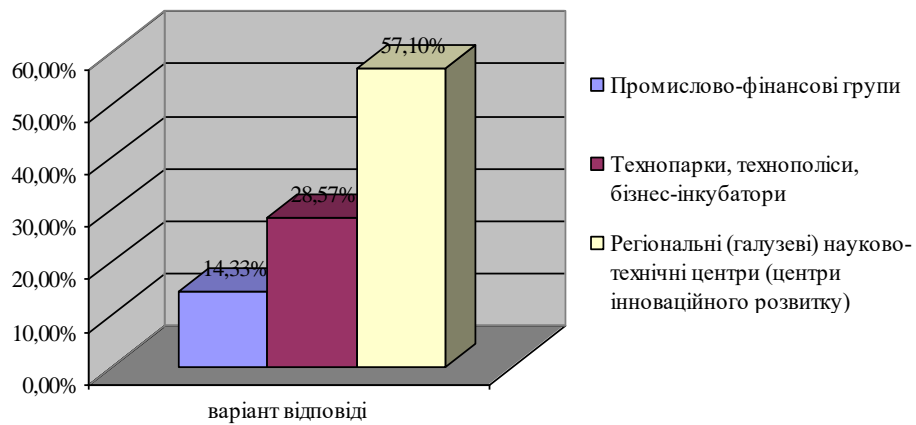


Рис. 1.20. Розподіл підприємств-респондентів стосовно визначення організаційних форм, перспективних для підвищення рівня зв'язку виробництва з наукою

85,7 % підприємств-респондентів зазначило, що акціонерна форма власності надає значні переваги у здійсненні інноваційної діяльності. Тільки для ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод” це не відіграє ніякої ролі. 83,3 % визначили, що ці переваги полягають у самостійності вибору інноваційної стратегії (ПАТ “Кременчуцький завод дорожніх машин”, ПАТ “Полтавмаш”, ПАТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Полтавський агрегатний завод”, ПАТ “Карловський машинобудівний завод”), 16,6 % – (ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”) у можливості додаткового залучення інвестицій для розвитку інноваційної діяльності. Для порівняння з результатами іншого дослідження, де більшість респондентів вказує на цілий спектр результатів впливу інноваційної діяльності на розвиток підприємства (рис. 20) [9, с. 697–698].

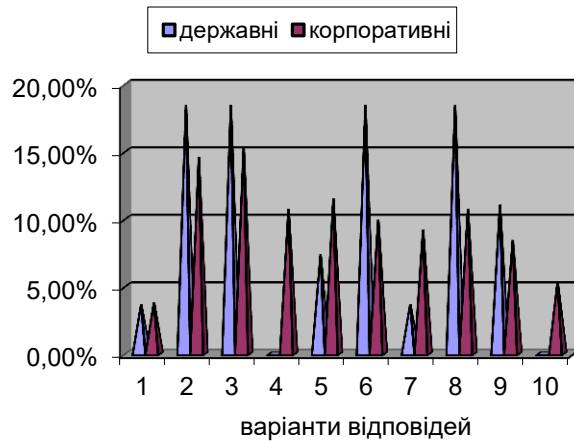


Рис. 1.21. Групування підприємств за результатами впливу інноваційної діяльності на розвиток підприємств:

- 1 – знято виробництво застарілої продукції;
- 2 – поліпшено якість продукції;
- 3 – розширено асортимент продукції;
- 4 – підвищено гнучкість виробництва;
- 5 – скорочено енерговитрати;
- 6 – зросла виробнича потужність;
- 7 – знижено рівень забруднення довкілля;
- 8 – розширено ринки збуту;
- 9 – створено нові ринки збуту в країнах СНД;
- 10 – створено нові ринки збуту в країнах ЄС

Так, 18 % корпоративних структур і від 9 % до 15 % – державних підприємств констатують, що інновації вплинули на поліпшення якості продукції, розширення її асортименту, зростання виробничих потужностей, розширення ринків збуту. При цьому про створення нових ринків збуту в країнах СНД вказують 11 % корпорацій і 8 % державних підприємств. Близько 5 % підприємств державного сектору створило нові ринки збуту в країнах ЄС.

Для порівняння: результати опитування 143 керівників підприємств Росії, Грузії та Білорусі, з яких майже 80 % відносяться до корпоративних структур, свідчать, що при здійсненні інновацій у 80 % випадків поліпшилась якість продукції, що випускається, істотно змінились показники обсягів випуску продукції (76,5% респондентів), собівартості (21,4 %), зайнятості кваліфікованих робітників (34,6%) та інтенсивності праці (41,9 %). Лише 7 % респондентів заявили про неуспіх інновацій [8].

Однією із головних змін у господарській діяльності досліджуваних

машинобудівних підприємств у сформованих умовах є орієнтація їхньої роботи на платоспроможний попит, що став за роки реформ індикатором необхідності випуску тієї або іншої продукції. Протягом багатьох років підприємства скорочували частку застарілої продукції і збільшували частку продукції, що користується попитом на ринку, насамперед – цивільної продукції. Вони стали орієнтуватися не на обсяги виробництва, а на обсяги продажів і прибутковість продукції, що випускається, а також, що найбільш важливо, на співвідношення своїх доходів і витрат. Дотримання подібного балансу є показником адаптації підприємств до ринкових умов. Структура і система господарювання підприємств поступово приходять у відповідність до вимог ринкової системи: необхідність працювати на платоспроможний попит, конкурувати за споживача, вільно вибирати постачальників і споживачів тощо. Відкритість економіки і необхідність конкурувати з іноземними фірмами змушують підприємство переймати стандарти і правила поведінки на ринку.

Багато підприємств мають розробки, що відрізняються застосуванням ефективних технологій і дозволяють випускати продукцію на рівні світових стандартів. Однак досягнення істотних результатів у розвитку інноваційної сфери серед широкого кола підприємств найближчим часом представляється проблематичним. Причини такої ситуації наступні [14, с. 103–104]:

- орієнтація підприємства на короткострокові результати діяльності на шкоду середньостроковим і довгостроковим. Відсутність на підприємствах науково-обґрунтованих планів середньо- і довгострокового характеру, внаслідок чого неможливо вести планомірну підготовку виробництва і персоналу до оновлення продукції;

- неготовність підприємств до змін ринкового попиту внаслідок відсутності чіткого зв'язку між результатами маркетингових досліджень і роботами з оновлення продукції. Це відноситься навіть до тих підприємств, що досить добре орієнтуються на ринку: здійснюють аналіз поточного стану ринку і конкурентів і мають у своєму розпорядженні прогнози на майбутнє;

– неефективність використання наявних у розпорядженні ресурсів, незбалансованість інвестиційної політики підприємства, що призводить до розпорошення ресурсів. Для великого машинобудівного підприємства проблема полягає ще й у тому, що в “єдиному” казані практично неможливо визначити “успішно працюючі” або “неефективні” вироби;

– непристосованість систем планування, обліку і контролю до сучасних умов господарювання і неефективність фінансового менеджменту, управління витратами виробництва, що не дозволяє використовувати реальні резерви підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Ще одним істотним фактором неефективності комерційної і виробничої діяльності підприємств є відсутність наукової обґрунтованості прийнятих у сфері оновлення виробництва управлінських рішень. Внаслідок невідповідності діючих на підприємстві управлінських технологій завданням підприємства, часто навіть при наявності коштів, ефективність їхнього вкладення у відновлення виробництва не виправдує очікування підприємств. Одна з причин – розпорошення коштів серед великої кількості інноваційних проектів у результаті відсутності чітких критеріїв їхнього відбору і слабого урахування зовнішніх і внутрішніх факторів при ухваленні рішення.

Аналіз показав, що в досліджуваних підприємствах відсутнє положення про інвестиційну політику або інший документ, що регламентує прийняття інвестиційних рішень. У 82 % компаній контролюються витрати на інвестиційній стадії реалізації проекту у формі “план-факт”. На підприємствах відсутній структурний підрозділ або структурно відокремлений центр фінансової відповідальності, пов'язаний з розвитком (інвестиціями). У більшості випадків функції щодо зазначеної дії обмежуються винятково підготовкою матеріалів (інвестиційний бюджет) для схвалення Наглядовою радою.

Загалом в результаті дослідження були визначені наступні групи проблем, пов'язані з помилками в організації процесу розробки та реалізації інноваційних стратегій (додаток Г, табл. Г.1).

Зазначена у додатку Г інформація дозволила виділити найбільш розповсюджені види інноваційно-інвестиційної політики в українських компаніях, покладені в основу реалізації інноваційних стратегій (табл. 21).

Таблиця 1.22

Політика інноваційно-інвестиційної діяльності українських
машинобудівних компаній

Рівень ув'язування із стратегією і перспективи розвитку компанії	Інноваційна політика	Особливість
1	2	3
Відсутня прогнозна робота і стратегічне планування, практикується безальтернативність інноваційної діяльності	1. Звужене відтворення інноваційної активності	Дрібні інноваційні пропозиції недостатні для підвищення інноваційної активності підприємства
Акцент на власні джерела фінансування (запозичення тільки при недостатності засобів для покриття поточних потреб). У результаті відбувається втрата конкурентних переваг і “проїдання” вартості	2. Просте відтворення активів	Інвестиції у ремонт і заміну зношених активів. Змушені інвестиції відповідно до вимог зовнішнього середовища з техніки безпеки, екологічних вимог, соціальних програм
Короткострокові прогнози, орієнтація на трендовий аналіз, орієнтація на продуктові інновації і відсутність інвестиційної політики. Розгляд альтернативних варіантів підвищення якості поточних операцій	3. Часткова модернізація активів (вибір з альтернатив нижчого порядку)	Інновації, пов'язані з поліпшенням поточних операцій. При наявності достатніх операційних грошових потоків – вкладення в раніше розпочаті, але не завершені проекти
Інноваційна стратегія розвитку, вибір альтернативних стратегій модернізації. Результат: можливість збереження конкурентних переваг у раніше займаній галузі, зростання вартості компанії	4. Повна технологічна модернізація	Технологічні інновації, пов'язані з відновленням технології, якості продукції (послуг). Жорстке дотримання принципу “профільних” активів
Стратегічна інноваційна діяльність у рамках сформованих бізнес-одиниць. Аналіз дерева альтернатив (від бізнес-напрямів до їх більш дрібних рівнів). Результат: створення нових конкурентних переваг в окремих галузях, зростання вартості	5. Динамічне розміщення активів	Пропозиція і заохочення інноваційних проектів, їх відбір відповідно до вартісної моделі аналізу
Акцент на стратегічне мислення й усвідомлення важливості створення стратегічних здібностей (компетенцій) і ресурсів (активів).	6. Портфельне стратегічне інвестування	Інвестиції у створення стратегічних здібностей, що можуть дати синергетичний ефект у різних бізнес-напрямах. Портфельне стратегічне інвестування включає чотири

1	2	3
Рівень ув'язування із стратегією і перспективи розвитку компанії	Інноваційна політика	Особливість
Наявність науково-технологічної стратегії, ув'язаної із загальною стратегією розвитку. Результат: створення й утримання довгострокових лідируючих позицій, політика інвестування, що забезпечує стійке зростання	6. Портфельне стратегічне інвестування	1) проекти, що забезпечують значний поточний грошовий потік; 2) проекти, що забезпечують інвестиційну і фінансову гнучкість (відкривають нові можливості інвестування і запозичення); 3) проекти створення ключових компетенцій (НДДКР, маркетингові проекти, навчання персоналу); 4) екологічні і соціальні проекти

Аналіз практики інноваційної діяльності корпоративних підприємств на прикладі Полтавської області показує, що політика близько 90 % компаній відповідає виділеним видам у групах № 1–3 (Додаток Г, табл. Г.1).

Більш яскраво ця відповідність політики спостерігається для компаній з високою часткою державної участі. Зазначена інноваційна політика реалізується в рамках бухгалтерської фінансової моделі. Традиційними критеріями оцінки проектів у рамках цієї моделі є збереження платоспроможності і зростання прибутку, тому показники “якості” проектів обмежуються періодом окупності й усередненою прибутковістю на вкладений капітал (обліковою прибутковістю). І лише одиниці підприємств через методи проб і помилок наближаються до інноваційної політики стратегічного інноваційного розвитку. Формування інноваційної стратегії дозволяє їм завчасно адаптувати інноваційну діяльність до майбутніх змін. Принципова відмінність інноваційної політики № 6 – можливість реалізації стійкого зростання вартості. Зазначені характеристики цієї політики можуть формувати інноваційну діяльність, що підтримує стратегію стійкого зростання вартості (Sustainable Value Grow Investment, SVGI). Ключова відмінність стратегії інноваційного розвитку – наявність “вищих альтернатив”, пов'язаних зі зміною зовнішнього середовища (формуванням нових потреб, нових технологій, принципово нових компетенцій). Три основні характеристики відрізняють інноваційну діяльність компанії у рамках управління вартістю від традиційного

“витратного” інвестування: 1) виявлення інноваційних пріоритетів і формування (відбір) пропозицій в інноваційно-інвестиційну програму відповідно до стратегічних цілей компанії, що гармонізують інтереси учасників; 2) розробка інноваційних проектів з урахуванням можливості нарощення вартості за рахунок фінансових рішень і управлінської гнучкості, вибору найбільш інвестиційно привабливих альтернатив нижчого рівня (тобто розгляд проекту у вигляді дерева альтернатив); 3) побудова інноваційної інфраструктури компанії, яка включає моделі і техніки, регламенти, компетенції, що сприяє зростанню вартості як за рахунок операційних вигод інвестування, так і за рахунок інтеграції інвестиційних і фінансових рішень, фінансового й інтелектуального капіталу.

У межах завдань дослідження було застосовано технологію стратегічного бенчмаркінгу, сутність якої полягає у систематичному порівнянні продуктів і процесів аналізованої компанії з аналогічними продуктами і процесами конкурентів. Стандартний алгоритм проведення бенчмаркінгу процесів виглядає в такий спосіб [2]: 1) визначення ключових процесів; 2) розробка параметрів оцінки; 3) встановлення референтних “власників процесів” і “кращих практик” серед конкурентів; 4) порівняння з “кращими практиками”; 5) розробка програм зміни положення; 6) реалізація і моніторинг програм.

Умови, за яких нами здійснено зазначену технологію: по-перше, замість окремих ключових процесів необхідно провести аналіз для узагальненої системи компанії (у нашому випадку – інноваційної системи); по-друге, цікавими є не просто кращі практики, а весь діапазон рівня організації зазначеної системи (від найнижчого до найвищого) і середній рівень організації серед найближчих конкурентів; по-третє, найбільший інтерес викликають ті системи нашого підприємства, що перевершують середній рівень організації. Наведений приклад (табл. 1.23) показує аналіз діапазону рівня організації інноваційної системи в українських промислових компаніях.

Аналіз рівня організації інноваційної системи в українських компаніях

Критерій	Опис діяльності	Рівень організації
1	2	3
Генерування нових ідей	Присутнє бажання генерувати нові ідеї, але відсутній досвід генерування ідей, потенційно прийнятних для комерційної реалізації	другий
Постановка бізнес-планування	Складаються поточні прогнози, що спираються винятково на результати виробництва і реалізації існуючої продукції	другий
Стан інноваційного проектування	Виконуються разові проекти за завданням керівництва фірми, але не існує планування проектів	другий
Підтримка якості НДДКР	Поняття про якість НДДКР відсутній, тому що немає самого НДДКР	перший
Координація технічних і збутових підрозділів	Існує базова координація між технічними підрозділами і маркетингом, маркетинг інформує про бажані специфікації і технічні характеристики продуктів	другий
Упровадження нової технології	Існує розуміння специфічних вимог для якнайшвидшого впровадження нових технологій, налагоджені процедури налагодження і тестування, але зберігаються розбіжності з приводу обов'язків тестування прототипів і підготовки технічної документації	четвертий
Стимулювання інноваційної діяльності	Починаються спроби мотивації інноваційної діяльності, але відсутні методи оцінки результативності персоналу і засобу для стимулювання	другий
Облік витрат на інноваційну діяльність	Фінансування матеріальної бази технічного розвитку і збуту, відбувається покриття частини загальних витрат на переустаткування виробництва, відсутній облік витрат	другий

Слід зазначити, що за даними російських дослідників [1], середній рівень організації інноваційної діяльності наприкінці 1990–х р.р. відповідав рівню “три”. Проте до 2009 р. не відбулися відповідні позитивні зрушення в українській промисловості в цілому (окрім рівня “упровадження нової технології”) і середній рівень відповідає цифрі 2. У більшості випадків для досліджуваних підприємств характерним є те, що може сьогодні називатися стратегією на підприємствах, найчастіше має вигляд застосування окремих вдалих практик у поєднанні з коротко- і середньостроковим плануванням.

Результати дослідження дозволяють стверджувати, що процес інноваційного стратегічного проектування розвивається дуже складно й динамічно, при одночасному впливі на нього всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів. Нажаль, тільки на деяких підприємствах відновлення має

вигляд продуманої програми. Найчастіше початкова інновація (придбання устаткування) ставала каталізатором цілого ланцюжка змін в організації підприємства, у трудових відносинах, у відносинах з постачальниками й споживачами продукції. Матеріали досліджених таких випадків дають цілком переконливі свідчення того, що ініціатори інновацій не завжди уявляли собі весь масштаб наступних змін, не завжди до них готові й не завжди здатні з ними впоратися. У цьому випадку важко говорити про те, що в діях керівників підприємств проглядається чітка стратегія в повному змісті цього слова. Традиційне розуміння стратегії підходить тільки до деяких випадків, коли керівники досить чітко формулюють цілі й способи їхнього досягнення.

Багато хто з вітчизняних підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність на світовому рівні, пішли по шляху закордонних компаній і створили у своєму складі спеціалізовані інноваційні підрозділи (за аналогією з відділами R&D – Research & Development). Такий підхід дозволяє: по-перше, наблизити науково-дослідний пошук до можливостей вихідного виробництва й потреб кінцевого споживача; по-друге, залучити висококваліфіковані наукові кадри; по-третє, бути більше впевненими в збереженні комерційної таємниці. Одним з перших кроків до створення власного інноваційного підрозділу може стати відвідування підприємств, що мають у своєму складі спеціалізований інноваційний підрозділ (“науково-технологічний інститут” усередині підприємства), з метою ознайомлення з їхнім досвідом розвитку. Основне призначення інноваційного підрозділу полягає в опрацюванні різних науково-технічних ідей для досягнення поставленої інноваційної мети. На основі таких ідей розробляються й приймаються технічні рішення. У вигляді звіту ці рішення можуть використатися як технічне завдання для інноваційного проекту.

Таким чином, деякою мірою можна погодитися з висновком, що головною особливістю процесу впровадження інновацій є його реактивність. Зроблене визначає плани, а не навпаки. Є дві причини, що зумовлюють таку особливість – низька кваліфікація керівників і мінливе, до того ж, ще й

недружнє зовнішнє середовище. Галузеві й регіональні особливості великого значення для інноваційного процесу не мають. Розкіш мати стратегію можуть собі дозволити ті, хто перебуває в стабільних й контрольованих ними самими умовах. Іншим потрібно вміти пристосовуватися й методом проб і помилок знаходити вдале сполучення технології з економікою, персоналу з організаційною структурою” [3].

Що стосується українських підприємств, то саме інвестиційна проблема поряд з недостатністю власних або кредитних засобів є, на думку більшості керівників, основним гальмом інноваційної діяльності. Звичайно, сфера інновацій потребує високих витрат і вимагає адекватного відшкодування її фінансово-ресурсної бази. Однак, на наше переконання, підтверджене результатами практичних досліджень, причини катастрофічної ситуації у цій сфері не тільки фінансові; значна їхня частина зумовлена недоліками в менеджменті. Відсутність лідерських амбіцій, нездатність керувати організаційним знанням, нерозуміння значущості управлінських новацій і невміння скористатися їхнім потенціалом спричиняють низькі адаптивні і динамічні здібності вітчизняних підприємств, опір змінам, а, отже, і ослаблення їхніх конкурентних позицій.

Як свідчить практика, компанії-лідери демонструють високий інноваційний потенціал у всіх сферах своєї діяльності: організаційно-управлінській, технологічній, виробничій, комунікаційній, зв'язаній з розробкою продуктів, логістикою, маркетингом. Способи впровадження інновацій у таких компаніях можуть розрізнятися, але незмінно високим залишається темп змін і обов'язково є присутнім лідер, який стимулює розробку інноваційної стратегії на підприємстві і залучення всього персоналу до її здійснення. Класичні приклади подібних лідерів – Білл Гейтс, Акіо Моріто і Джек Уелч, який помітив: “Якщо Ви не захочете здійснювати зміни, я гарантую, що з'явиться хтось, хто зробить це за Вас”[16].

Дослідження показують, що вітчизняні компанії на сьогодні знаходяться на стадії пошуку найкращої структури, яка б сприяла швидкій адаптації до

мінливої економічної кон'юнктури. На перший план виходять проблеми невідлагодженого механізму управління загальнокорпоративним розвитком. Брак відкритої інформації знижує ступінь можливостей для комплексного дослідження інтегрованих корпоративних структур у вітчизняній економіці та встановленню реальних закономірностей їхнього розвитку. Тому пріоритетом для майбутніх досліджень залишається знаходження шляхів підвищення ролі бізнес-груп у справі широкого залучення (мобілізації) інвестицій у модернізацію вітчизняної промисловості, у тому числі і на регіональному рівні.

Для низки регіонів, окремі з яких, згідно з диференційованим підходом до вибору стратегії формування і нарощування виробничого потенціалу, віднесено до групи “низька виробнича потужність – низька ресурсна забезпеченість” (Волинська, Вінницька, Житомирська, Хмельницька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська області та ін.), втрата часу переходу на стратегію корпоратизації на основі інноваційного розвитку особливо небезпечна [4]. Такі регіони стають вільним простором для експансії з боку агресивно діючих ТНК, які, безсистемно захоплюючи окремі сектори і ланки господарств регіону, руйнують цілісність їх відтворювально-інвестиційних циклів, що, в свою чергу, унеможливорює виконання регіонами своїх функцій у загальнонаціональній системі відтворення.

Для вказаних регіонів характерна специфічна структура економіки, зокрема, наявність вузького кола підприємств-лідерів, які виробляють переважну частину валового продукту регіону (нерідко це містоутворюючі підприємства, розміщення яких сплановано за часів СРСР, виходячи з минулих потреб народногосподарського чи військово-промислового комплексів). Переважна більшість суб'єктів економічної діяльності таких регіонів характеризується дрібнотоварним укладом виробництва. За таких умов місцева влада повинна всіляко сприяти формуванню ініціативних груп з експертів-аналітиків, науковців, представників бізнесу, які досконало володіють інформацією про специфіку соціально-економічної системи окремого регіону, ретроспективні і трансформаційні фактори його розвитку, характер

міжрегіональних і міжнародних зв'язків, схильність населення до тих чи інших видів діяльності і на цій основі розробляти стратегії розвитку з урахуванням необхідності формування національних та транснаціональних корпоративних структур, здатних забезпечити реалізацію інноваційного ресурсу конкретної території.

Акціонування, корпоратизація має шанси дозволити українській економіці сформувати життєздатні утворення, спроможні забезпечити розвиток усіх форм капіталу та відповідних форм господарювання, що передбачає завдання перерозподілу прав власності з метою стимулювання зростання ефективності всього реального сектора. Подальший розвиток ринкових відносин передбачає появу різних форм взаємодії капіталів, приводить до серйозних змін в механізмах формування та функціонування структур, які вже склалися, вимагає виявлення реальних пріоритетів інноваційного розвитку української економіки.

1.3 Моделювання процесів інноваційного розвитку корпорацій машинобудування

Реалізуючи ту або іншу стратегію розвитку корпорацій, необхідно мати зворотний інформаційний зв'язок, завдяки якому будуть отримані необхідні відомості про досягнутий результат і з'явиться можливість регулювання інноваційного розвитку корпорацій машинобудівної галузі. Причому таке регулювання необхідно організувати по двох напрямках: зовнішньому (з боку держави) і внутрішньому (з боку органів управління корпораціями).

Зовнішнє регулювання інноваційного розвитку переслідує цілком конкретні суспільні цілі, для чого може формуватися відповідний комплекс стратегій державного управління.

Внутрішнє регулювання має на меті реалізацію внутрішньо системних і ринкових стратегій, для яких провідним критерієм залишається збільшення рентабельності як за рахунок підвищення ефективності використання

виробничих потужностей, так і за рахунок цінового чинника. Будь-який управлінський процес передбачає необхідність контролю за керованим об'єктом або процесом. У контексті дослідження здійснення такого контролю повинне спиратися на модель інноваційного розвитку і відповідну систему показників оцінки результатів управлінських дій.

Виходячи з таких міркувань можна визначити потребу створення системи показників оцінки стратегій інноваційного розвитку корпорацій. У цю систему повинні входити, на нашу думку, такі показники, які дають уявлення про віддачу основних виробничих фондів. Адже інноваційний розвиток корпорацій в сучасних умовах, значною мірою повинен базуватися на удосконаленні основних виробничих фондів за таким стратегічним орієнтиром, як виробнича потужність. А цей стратегічний орієнтир передбачає, перш за все, поліпшення використання активної частини основних фондів, тобто робочих машин і механізмів. Серед таких показників слід назвати фондівіддачу, показник використання виробничих потужностей. Розглянемо їх з позицій, коли необхідно досліджувати причинно-наслідкові залежності між цими показниками і чинниками їх формування, а також у взаємозв'язку з іншим вибраним стратегічним орієнтиром інноваційного розвитку корпорацій – показником рентабельності.

Фондовіддача є одним з основних економічних показників функціонування основних виробничих фондів (ОВФ). Підвищення ефективності використання активної частини ОВФ має велике економічне значення, оскільки визначає збільшення виробництва продукції з кожної одиниці устаткування, збільшення віддачі кожної гривні, інвестованої до основних фондів [15, с. 117].

Зростання фондівіддачі неминує матиме слідством підвищення інших результуючих економічних показників, зокрема, рентабельності. Проте шляхи підвищення рівня фондівіддачі вивчені ще недостатньо глибоко. Так, недостатньо досліджені проблеми підвищення фондівіддачі за рахунок відповідного здійснення науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ)

інноваційних виробів, за рахунок відповідного формування виробничих потужностей [11, с. 144].

Для аналізу впливу чинників НТПВ і чинників розвитку (формування) виробничих потужностей на фондвіддачу скористаємося наступною формулою [15, с. 168-169]:

$$f = \frac{T_{п}}{B_{аф}(1 + \varphi)} \quad (1.3)$$

де f – фондвіддача, 1 грн./1 грн. ОВФ;

$T_{п}$ – річний об'єм товарної продукції, грн.;

$B_{аф}$ – середньорічна повна балансова вартість (за винятком зносу) активної частини промислово-виробничих основних фондів даного підприємства, грн.;

φ – коефіцієнт, що враховує величину пасивної частини основних фондів, частка.

Представлення середньорічної повної балансової вартості (за винятком зносу) промислово-виробничих основних фондів через балансову вартість активної частини фондів, яка множиться на суму, що враховує вартість пасивної частини ОВФ (в дужках), необхідно для подальших перетворень. Представлення знаменника рівняння (3) таким чином дозволить пізніше ввести у формулу для фондвіддачі величини вартостей окремих машин, що є важливим для подальшого аналізу.

Для ув'язки показника фондвіддачі з різними етапами науково-технічної підготовки виробництва, зокрема з конструкторською і технологічною стадіями введемо поняття рівня економічної ефективності окремої машини P . Під цим розумітимемо відношення частини товарної продукції, яка виготовлена на даній машині $T_{пч}$ грн. /год, до початкової балансової вартості цієї машини $B_{ч}$ грн:

$$P = \frac{T_{пч}}{B_{ч}} \quad (1.4)$$

Якщо розуміти рівень економічної ефективності окремої машини як частину річного товарного випуску, тоді весь річний об'єм товарної продукції можна обчислити за формулою:

$$T_{\Pi} = \sum_{j=1}^l (T_{\Pi j} q_j) \quad (1.5)$$

де l – кількість груп окремих машин з однаковим рівнем P ;

q_j – кількість окремих машин в j -й групі, для якої $P_j = \text{const}$, шт.

З урахуванням залежності (5) формулу для фондівіддачі (3) можна переписати таким чином:

$$f = \frac{\sum_{j=1}^l (T_{\Pi j} q_j)}{B_{\text{аф}} (1 + \varphi)}. \quad (1.6)$$

Для подальших перетворень представимо повну середньорічну балансову вартість (за винятком зносу) активної частини ОВФ як суму первинних балансових вартостей машин всіх j видів, які є в системі машин корпорацій:

$$B_{\text{аф}} = \sum_{j=1}^l \sum_{p=1}^q [B_{\Pi j p} (1 + \beta_{j p})] \quad (1.7)$$

де p – показник групи машин, для якої $P_j = \text{const}$;

q – кількість окремих машин в j -й групі з однаковим рівнем P , шт.;

$\beta_{j p}$ – середня частка тієї частини активних ОВФ, яка не відноситься до верстатів, частки (щодо вартості окремої машини).

Подвійна сума у формулі (7) враховує вартості всіх машин від 1 до q_j , для яких рівень P однаковий, а також вартості машин, що розрізняються за рівнем P , j -х – груп.

Перетворимо вираз (6) для фондівіддачі таким чином. Середньорічну повну балансову вартість ОВФ запишемо як суму первинних вартостей окремих машин відповідно до залежності (7). Запишемо праву частину рівняння (6) як суму дробів. При цьому чисельник кожного дробу одночасно помножимо і поділимо на одну і ту ж величину, що не змінить абсолютного

значення кожного доданку, а тому й не порушить рівності. За таку величину візьмемо для кожного дроби відповідну балансову вартість сукупності окремих машин $(B_{чjp} \cdot U_{jp}) (1 + \beta_{jp}) (U_{jp} - \text{кількість машин в групі } jр, \text{ тобто } q_j = \sum_{p=1; j=\text{const}}^q U_{jp})$.

Після вказаних перетворень рівняння (5) набуває наступний вигляд:

$$f = \frac{1}{(1 + \varphi)} \left[\frac{T_{Пч11} \cdot U_{11} \cdot \frac{(B_{ч11} \cdot U_{11}) \cdot (1 + \beta_{11})}{(B_{ч11} \cdot U_{11}) \cdot (1 + \beta_{11})}}{\sum_{j=1}^1 \sum_{p=1}^q [B_{чjp} (1 + \beta_{jp})]} + \frac{T_{Пч12} \cdot U_{12} \cdot \frac{(B_{ч12} \cdot U_{12}) \cdot (1 + \beta_{12})}{(B_{ч12} \cdot U_{12}) \cdot (1 + \beta_{12})}}{\sum_{j=1}^1 \sum_{p=1}^q [B_{чjp} (1 + \beta_{jp})]} + K + \frac{T_{Пчlq} \cdot U_{lq} \cdot \frac{(B_{чlq} \cdot U_{lq}) \cdot (1 + \beta_{lq})}{(B_{чlq} \cdot U_{lq}) \cdot (1 + \beta_{lq})}}{\sum_{j=1}^1 \sum_{p=1}^q [B_{чjp} (1 + \beta_{jp})]} \right] \quad (1.8)$$

Рівняння (8) можна спростити, оскільки відношення товарної продукції, яка випускається окремою машиною до її первинної вартості, згідно залежності (4) є рівнем економічної ефективності окремої машини (відповідно позначенням в рівнянні (4) це буде (P_{jp})). У свою чергу, відношення балансової вартості окремої машини до суми вартостей машин всіх видів є питомою вагою вартості устаткування $jр$ -го вигляду в сукупній балансовій вартості активної частини ОВФ. Позначимо цю величину так:

$$G_{jp} = \frac{B_{чjp} \cdot U_{jp}}{\sum_{j=1}^1 \sum_{p=1}^q [B_{чjp} (1 + \beta_{jp})]} \quad (1.9)$$

де G_{jp} – питома вага вартості активної частини ОВФ $jр$ -го вигляду в сукупній вартості активної частини ОВФ підприємства, частка.

Враховуючи, що:

$$P_{jp} = \frac{T_{Пчjp} \cdot U_{jp}}{B_{чос} \cdot U_{jp}} \quad (1.10)$$

та з урахуванням прийнятих позначень вираз (9) для фондovіддачі можна записати в спрощеному вигляді:

$$f = \frac{1}{(1 + \varphi)} [P_{11} \cdot G_{11} + P_{12} \cdot G_{12} + K + P_{1q} \cdot G_{1q}] = \frac{\sum_{j=1}^l \sum_{p=1}^q (P_{jp} \cdot G_{jp})}{(1 + \varphi)}. \quad (1.11)$$

Як видно з проведених перетворень, в рівнянні (11) елемент β_{jp} , який відображав ту частину активних ОВФ, яка не пов'язана з верстатами, зник. Тобто, цей елемент істотно не впливає на фондovіддачу. Навпаки, вплив пасивної частини ОВФ відображений в моделі (11) достатньо чітко через складову φ . Висновок про обернений пропорційний зв'язок фондovіддачі і пасивних ОВФ не є чимось новим. Ця залежність загальновідома. Проте слід зазначити про наступну обставину. Отримання загальновідомої залежності в процесі виведення формули (11) є одним з непрямих доказів коректності і правильності проведених перетворень. Зупинимось детальніше на впливі множників чисельника на рівень фондovіддачі.

Слід підкреслити, що економічна ефективність машин формується в процесі проектування – на стадії конструкторської підготовки виробництва в галузевому інституті. Корисний ефект, який дає машина, залежить від досконалості її конструкції, від її відповідності сучасним досягненням науки, техніки, технології. Тому економічну ефективність окремого верстату можна вважати інноваційною змінною, від якої залежить підсумковий ефект інновацій у виробничій системі. А визначає таку відповідність проектного агрегату вимогам часу саме конструктор.

Зниження зацікавленості конструкторів і виробників у випуску принципово нової техніки, з одного боку, і свобода у визначенні ціни на продукцію виходячи з витрат на її виробництво, з іншою, створили парадоксальну ситуацію, коли при незначних змінах в конструкції і при мінімальних приростах продуктивності устаткування ціна на нього значно зростала.

Дані про зміну цін на однотипне устаткування показали [5, с. 17], що ціни, підвищившись більш ніж удвічі, негативно впливали на фондовіддачу. Така картина властива також етапу перехідної економіки, коли практично відсутнє державне регулювання цін на засоби виробництва, а монопольний стан окремих підприємств-виробників і фірм, які торгують засобами виробництва, може приводити лише до невиправдано високих цін на верстати, машини і механізми. При такому відношенні до аналізу і регулювання співвідношення економічного результату від нової техніки і встановлюваної на неї ціни не можна навіть і сподіватися на підвищення економічних показників діяльності корпорацій.

Відзначимо й наступний аспект досліджуваного питання. Ринкові відносини лише на перший погляд здаються незалежними і нерукотворними. Світові фінансово-економічні кризи періодів 1997-1999 р.р. та 2007-2008 р.р., наслідки яких вплинули і на українську економіку, були спровоковані не чим іншим, як спекуляціями на фондових біржах, тобто мав місце суб'єктивний чинник.

У сучасних умовах ринкові основи не можна сприймати як незалежну об'єктивно функціонуючу систему. Світовий ринок давно вже не є механізмом рівноваги. Прикладами втручання в його діяльність є, перш за все, судові рішення, про які відомо із-за процесів відносно українського і російського металопрокату, труб, чавуну, алюмінію в США, Таїланді, в західноєвропейських країнах. З цього ж ряду втручань в економіку є рішення уряду США щодо введення підвищеного мита на вказані види продукції. Щодня з'являються приводи для розширення цього списку на прикладах Росії, Азербайджану, Туркменії, Японії, Південної Кореї, Китаю і багатьох інших країн.

Отже ціна не встановлюється лише на підставі того, що скажуть покупці. Ціна залежить також від виробника, від його матеріальних, трудових і фінансових витрат, від амортизації основних виробничих фондів, в т.ч. устаткування і тому подібне. Ціна також залежить від самої якості продукції.

Адже висока якість, унікальність певних властивостей товару можуть визначати дуже високу його ціну, отже, виробник може впливати на рівень ціни.

Згадуючи приклади невдалої зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств різних форм власності на ринках інших країн, можна сказати, що і сьогодні ми не маємо такого механізму. Річ навіть не в тому, правильна чи неправильна ціна запропонована споживачеві. Питання полягає в тому, що механізм ціноутворення повинен працювати і у зворотному напрямі, коли завдяки ньому корпорація отримує певний орієнтир, певну підказку щодо напрямку своєї діяльності, зокрема щодо змін в характері і якісних показниках продукції, що випускається.

І, перш за все, така інформаційна роль механізму ціноутворення повинна впливати на економіку корпорацій, результативність її діяльності. А для цього потрібні відповідні аналітичні інструменти, зокрема моделі, які пов'язують показники економічної результативності діяльності корпорації з параметрами її продукції, з параметрами організації виробництва і іншими аспектами, які впливають на витрати корпорацій машинобудування і відповідно відбиваються на собівартості і ціні продукції.

Модель (7), яка отримана в результаті аналітичних перетворень, дозволяє достатньо чітко визначити інноваційну роль проєктантів робочих машин в справі підвищення ефективності виробництва. Завдання, яке слід вирішувати на стадії конструкторської підготовки виробництва для підвищення віддачі основних фондів, полягає в підвищенні рівня економічної ефективності машини, яка проєктується. Цього можна досягти двома шляхами:

- підвищенням продуктивності устаткування, яке повинне випереджати збільшення витрат на його виробництво. Такий шлях має свої технічні межі, обумовлені межами удосконалення певного технологічного процесу;
- цілеспрямованим зниженням витрат на виробництво машини і, як наслідок, зменшенням її початкової вартості.

Технічний і організаційний заходи щодо реалізації такого завдання добре

відомі. Це інноваційність конструкції і технології виробництва, що дозволяє знизити трудомісткість, матеріаломісткість продукції.

Слід підкреслити необхідність пов'язання функціонального госпрозрахунку, умов самостійного господарювання проектних і конструкторських підрозділів або установ з показниками рівня економічної ефективності проекрованої техніки. Метою такого підходу є підвищення ефективності окремої машини, а наслідком – зростання фондівіддачі у споживача цієї техніки.

Іншим важливим чинником формування рівня фондівіддачі є питома вага вартості групи устаткування (з певним рівнем ефективності окремої машини) в сукупній вартості активної частини ОВФ підприємства. Цей чинник G_{jp} повністю знаходиться під контролем корпорації, тобто, користувача. Якщо рівень економічної ефективності верстатів можна вважати зовнішнім чинником для корпорації, яка використовує ці верстати, то питома вага активної частини в загальній вартості ОВФ і структура активної частини майже повністю залежать від самої корпорації. Це питання вирішується в процесі побудови (організації) системи машин або під час будівництва, або на стадіях технологічної і організаційної підготовки виробництва. Важливими з цієї точки зору є будь-які форми інноваційного розвитку виробничої системи, зокрема відтворення системи машин, відтворення виробничих потужностей – капітальне будівництво, реконструкція, технічне переозброєння, модернізація устаткування. У всіх згаданих випадках необхідно розглядати можливі варіанти технічних і організаційних рішень з погляду подальшої експлуатації виробничої системи, з погляду її майбутньої фондівіддачі.

Розглядаючи далі проблему з погляду побудови моделі, можна відмітити наступне. За умови фіксованого рівня економічної ефективності окремої машини ($P_{jp} = \text{const}$) фондівіддача буде тим вище, чим вищою буде питома вага окремої jp -ої групи устаткування у вартості активної частини ОВФ. Проте цього можна досягти лише при мінімізації числа груп окремих машин (верстатів) з однаковим рівнем ефективності. Математично таку систему

залежностей можна записати таким чином:

$$\left. \begin{array}{l} P_{jp} = \text{const} \\ G_{jp} \rightarrow \text{max} \\ \text{или} \\ j \rightarrow \text{min} \end{array} \right\} \text{ умови} \quad (1.12)$$

$f \rightarrow \text{max}$ – функція мети.

Система (1.12) свідчить про те, що, чим меншою буде кількість груп устаткування з різними рівнями економічної ефективності, тобто вищим є показник G_{jp} , тим вище буде і рівень фондівіддачі. Це підтверджує правильність висновків про вплив різного за характером устаткування на рівень пропорційності і про необхідність управління процесом підбору устаткування при побудові системи машин, при відтворенні виробничих потужностей. Таким чином, якісний склад обладнання корпорацій, який можна вимірювати питомою вагою окремих груп устаткування з однаковим рівнем показника економічної ефективності верстата у користувача є інноваційною змінною, яка впливає на кінцевий ефект від інновацій у виробничій системі.

Все це означає, що система машин корпорацій повинна будуватися за певними прогнозованими економічним правилам. Одним з таких правил повинно бути, на нашу думку, дотримання деякого середнього рівня ефективності всіх груп устаткування. У цьому суть організаційно-економічного шляху підвищення фондівіддачі в корпорації. Його реалізація вимагає відповідного перегляду змісту стратегії технічного розвитку і організації виробництва.

Очевидно, що є певні вимоги і до корпорацій, які виготовляють верстати, до техніко-економічної політики всього машинобудування. Відповідно до того, хто буде користувачем машин, а, також, яку форму власності має конкретне підприємство, шляхи вирішення проблеми повинні бути різними. Державні підприємства (наприклад, в оборонній промисловості) через державні установи

або через міністерство зобов'язані проводити відповідну технічну політику з метою досягнення максимального економічного результату, а недержавні – розробляти свої плани технічного розвитку, враховуючи кінцеві економічні результати. Організаційно це відноситься до науково-технічної підготовки нового виробництва, а тому повинно бути відображено саме в планах НТПВ.

Принциповим моментом в запропонованому методологічному підході до оцінки використання виробничих потужностей є організаційно-економічне моделювання, яке дозволяє пов'язати кінцевий економічний результат (мету розвитку виробничої системи) з організаційними чинниками (параметрами моделі).

У сучасних умовах господарювання така методологічна база гостро необхідна. Вона не тільки фіксує рівень використання виробничих потужностей, що є першим важливим кроком на шляху підвищення їх віддачі, але і дає можливість визначити необхідні організаційні заходи щодо досягнення поставленої економічної мети, правильно оцінювати ті або інші показники, позбавитися від необґрунтованих аналітичними викладеннями помилок.

Визначимо, в першу чергу, роль і місце в економіці і організації виробництва моделей, які зв'язують організаційні і економічні параметри діяльності.

Такі організаційно-економічні моделі повинні займати особливе місце серед економіко-математичних моделей. Характерними особливостями цих моделей можна вважати наступні:

— по-перше, вони виводяться аналітичним шляхом з відомих економічних показників, що забезпечує ним належний зв'язок з відомими фундаментальними положеннями економічної науки;

— по-друге, організаційно-економічні моделі зв'язують в єдиному математичному виразі ті провідні параметри організації виробництва, які об'єктивно впливають на економічний показник.

Таким чином, в економіко-організаційній моделі об'єднуються організаційні умови і економічна оцінка їх впливу на діяльність корпорацій.

Названі моделі дають можливість оцінити роль кожного чинника в забезпеченні економічного розвитку корпорацій і на основі такої оцінки розробити обґрунтовані рекомендації щодо планування комплексу заходів, які охоплюють всі організаційні умови, що входять в виробничу модель. Аналіз використання виробничих потужностей (ВП) є складовою одного із стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку і найважливішим напрямом удосконалення економічної діяльності корпорацій. Побудуємо організаційно-економічну модель для коефіцієнта використання ВП, яка пов'язує цей показник з організаційними умовами використання потужностей технологічного устаткування.

По-перше, виходячи з концепції випускаючої ланки, кожену групу взаємозамінного технологічного устаткування необхідно розглядати як таку, що здатна самостійно виробляти продукцію. Ця умова робить всі групи устаткування рівноправними щодо продукції, що випускається, тому виключає домінування однієї групи устаткування над іншою. Так можна уникнути можливого недбалого відношення до резервів виробничої потужності будь-якої з груп устаткування, що є особливо важливим для корпорацій в умовах ринку, коли існує потенційна можливість використовувати будь-який резерв для виготовлення продукції або надання послуги споживачам.

По-друге, виходячи з подвійності виробничої потужності (що виражається як в натуральному вигляді, так і в машино-годинах), користуватися доцільнішою для рівня корпорацій формою представлення потужності в машино-годинах.

По-третє, виходячи з перших двох умов, розглядатимемо ВП як сукупний фонд машинного часу парку обладнання корпорацій.

Для наочності виведення моделі скористаємося наступним графічним прикладом для трьох груп обладнання (рис. 1.22).

У математиці різні по розмірах площі узагальнюють кривими, які потім описуються інтегралом. У нашому прикладі такі криві умовно позначені як I_1 і I_2 . Перша крива відображає сукупну потужність трьох груп устаткування, машино-годин

$$I_1 = S_1 + S_2 + S_3, \quad (1.13)$$

а друга – сукупний випуск продукції

$$I_2 = C_1 + C_2 + C_3. \quad (1.14)$$

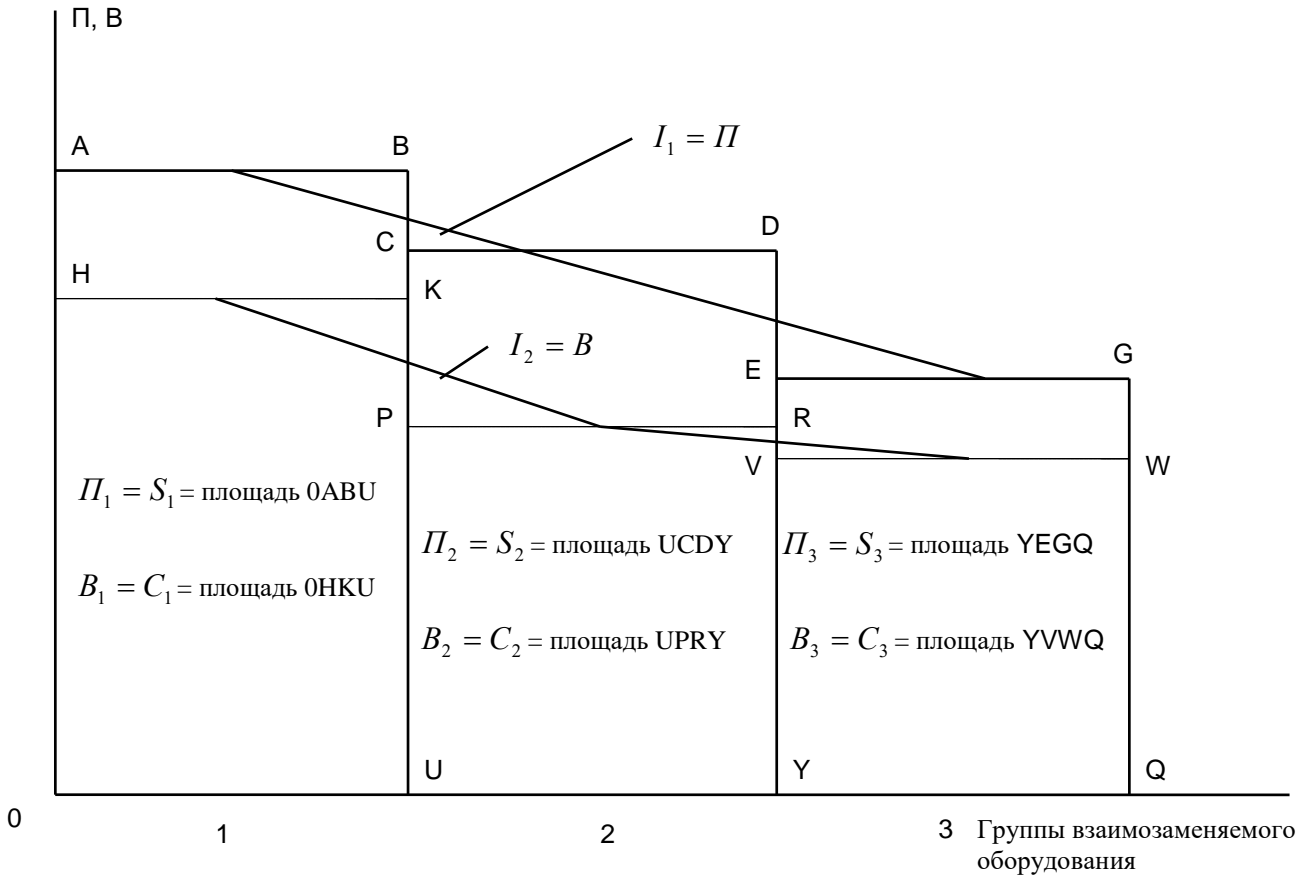


Рис. 1.22. Діаграма по трьом групами взаємозамінного устаткування

Умовні позначення:

1 – потужності трьох груп устаткування Π_1 , Π_2 , Π_3 , яким відповідають площі прямокутників S_1 , S_2 , S_3 ;

2 – випуски продукції по кожній групі устаткування B_1 , B_2 , B_3 , яким відповідають прямокутники C_1 , C_2 , C_3 .

Коефіцієнт використання трьох груп устаткування визначатиметься співвідношенням:

$$K_{\text{ВП}} = \frac{C_1 + C_2 + C_3}{S_1 + S_2 + S_3} = \frac{\sum_i C_i}{\sum_i S_i} = \frac{I_2}{I_1}. \quad (1.15)$$

З метою подальших перетворень необхідно ввести наступні позначення. Для будь-якої i -ої групи устаткування коефіцієнт завантаження K_{zi} рівний відношенню машиноємності випуску продукції C_i до фонду часу групи машин S_i , тобто

$$K_{zi} = \frac{C_i}{S_i}. \quad (1.16)$$

Запишемо тепер рівняння (15) в зручній для перетворень формі і виконаємо перетворення з урахуванням залежності (16):

$$K_{\text{ВП}} = \frac{C_1 + C_2 + C_3}{S_1 + S_2 + S_3} = \frac{C_1}{\sum_i S_i} + \frac{C_2}{\sum_i S_i} + \frac{C_3}{\sum_i S_i} = \frac{\sum_i K_{zi} S_i}{\sum_i S_i}. \quad (1.17)$$

Враховуючи, що $\sum_i S_i = \Pi$ а $S_i = \Pi_i$ перепишемо рівняння (1.17) таким

чином:

$$K_{\text{ВП}} = \frac{\sum_i \Pi_i K_{zi}}{\Pi}. \quad (1.18)$$

Перш ніж продовжити виведення моделі використання виробничих потужностей корпорацій, розглянемо питання про економічну коректність методики визначення виробничої потужності підприємства по одній провідній групі устаткування.

Для цього, виходячи з виразів (1.15) і (1.18), де ліві частини рівності тотожні, а отже, і праві частини рівні, запишемо:

$$\frac{I_2}{I_1} = \frac{\sum_i \Pi_i K_{zi}}{\Pi} . \quad (1.19)$$

Оскільки $I_1 = \Pi$, то можна стверджувати, що

$$I_2 = \sum_i \Pi_i K_{zi} . \quad (1.20)$$

Замінімо $I_2 = C$ (відповідно до 3) і отримаємо:

$$B = \sum_i \Pi_i K_{zi} . \quad (1.21)$$

Рівняння (21) показує, що сукупний випуск продукції по всіх *i-их* групах устаткування дорівнює сумі добутоків виробничої потужності і коефіцієнта завантаження технологічного устаткування кожної відповідної групи.

Припустимо, що потужність корпорації Π не може перевищувати потужності випускаючої ланки, прийнятої нами як головна Π_B . Хай третя група устаткування є такою, що випускає. Тоді повинні виконуватися такі умови:

$$\Pi = \Pi_B = \Pi_3 = S_3 \quad (1.22)$$

і

$$B = B_B = B_3 = C_3 \quad (1.23)$$

Але, якщо потужність корпорації дорівнює потужності третьої випускаючої (провідної) групи устаткування ($\Pi = \Pi_3$), і випуск корпорації дорівнює випуску третьої випускаючої (провідної) групи устаткування ($B = B_3$), то це суперечить формулі (18) і спочатку прийнятій третій умові, що потужність корпорації – це сукупний фонд машинного часу парку машин корпорації. Слід зробити акцент на тому, що подібний підхід є

загальновизнаним, тобто всі дослідники завжди розглядають весь парк устаткування з його сукупним машинним фондом часу. Інакше кажучи, вибрана нами третя первинна умова не є виключенням із загальної практики.

Виходячи із спочатку прийнятих умов, не можна було зробити інший висновок, важливість якого з методологічної точки зору складно переоцінити.

В умовах ринкового господарювання виробнича потужність на рівні корпорації повинна вимірюватися через подвійне уявлення: у машино-годинах і натуральних показниках. Таке вимірювання не допускає зневажання резервами потужностей і забезпечує їх негайну кількісну оцінку.

Визначення ВП виключно за номенклатурою на рівні корпорацій приводить до методологічних прорахунків і втрати резервів потужностей. Якщо так зване «вузьке» місце дозволяє виготовити 100 виробів, то потужність корпорації визначається цією кількістю виробів. При цьому по інших групах устаткування, які беруть участь у виготовленні цих 100 виробів, резерви машинного часу, що залишаються, не враховуються, оскільки, незважаючи, навіть, на їх значну величину, 101-й виріб не може бути виготовлений, оскільки на вузькому місці неможливо виконати необхідний для цього об'єм робіт. Отже, резерви машинного часу не вважаються резервами ВП.

Номенклатурно-плановий підхід ідеалізує одні вироби (які потрапили в план) і не допускає можливості виготовлення інших виробів за рахунок резервів машинного часу (оскільки ніякі інші назви в плані не вказані). Це є наслідком попередньої адміністративно-економічної формації, коли в корпорації були відсутні і самостійність, і зацікавленість в поліпшенні використання наявного виробничого потенціалу. Проте наведений приклад дозволяє привернути увагу до тієї обставини, що номенклатурна орієнтація перекреслює весь ланцюжок груп взаємозамінного обладнання, яка бере участь у виготовленні виробу. За будь-яких умов (ринку, регульованого ринку, централізованої економіки і тому подібне) необхідним є інтенсивне використання обладнання, а це передбачає зміну методологічного підходу до визначення ВП корпорацій.

Повернемося до перетворень моделі (1.18). Важливими організаційними умовами використання виробничої потужності є завантаження устаткування і змінність його роботи, а також рівень пропорційності в системі машин. У організаційно-економічній моделі використання ВП ці параметри слід врахувати. Для цього необхідні деякі додаткові викладення.

У практиці виявлена залежність середнього коефіцієнта завантаження по групах верстатів K_3 , від рівня пропорційності K_{Π} коефіцієнта змінності «вузького» місця $З_B$ і коефіцієнта змінності по режимах роботи $З_P$ [13, с. 34; 7, с. 48-54], яка має наступний вигляд:

$$K_3 = K_{\Pi} \frac{З_B}{З_P}. \quad (1.24)$$

Відомо також, що середній коефіцієнт завантаження по i -их групах устаткування можна визначити як відношення суми добутків коефіцієнтів завантаження кожній i -ої групи і машиноємності продукції цієї групи $\sum_i B_i K_{3i}$ до суми машиноємності продукції по всіх групах ($\sum_i B_i$), тобто:

$$K_3 = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{\sum_i B_i} = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{I_2} \quad (1.25)$$

звідки

$$I_2 = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{K_3}. \quad (1.26)$$

З виразу (1.15) відомо, що $I_2 = I_1 * K_{\Pi M}$, а, отже, можна записати вираз, який об'єднує коефіцієнт використання потужностей і завантаження устаткування в наступній формі:

$$I_1 K_{ВП} = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{K_3}. \quad (1.27)$$

Перетворимо вираз (1.23):

$$K_{ВП} = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{I_1 K_3}. \quad (1.28)$$

Підставивши в рівняння (1.28) вираз для K_3 з (1.24), матимемо:

$$K_{ВП} = \frac{\sum_i B_i K_{3i}}{I_1 K_{II} Z_B / Z_P} = \frac{Z_P \sum_i B_i K_{3i}}{I_1 K_{II} Z_B}. \quad (1.29)$$

Враховуючи, що $I_1 = II$, формулу для коефіцієнта використання потужностей можна записати остаточно у вигляді:

$$K_{ВП} = \frac{Z_P \sum_i B_i K_{3i}}{II K_{II} Z_B}. \quad (1.30)$$

Вираз (1.30) є організаційно-економічною моделлю використання виробничих потужностей, в якій коефіцієнт $K_{ВП}$ пов'язаний з найважливішими параметрами організації виробництва – пропорційністю, змінністю роботи обладнання за режимом i у «вузькому» місці, завантаженням і випуском продукції на кожній i -ій групі устаткування, а ,також, з самою потужністю.

Аналіз показує, що вплив різних параметрів організації виробництва на рівень використання ВП неоднаковий. Розглянемо спочатку вплив рівня пропорційності.

У моделі (1.30) коефіцієнт пропорційності знаходиться в знаменнику. Оскільки область його визначення має межі від нуля до одиниці, то зростання

рівня використання ВП буде великим при менших значеннях коефіцієнта пропорційності. Іншими словами, при низькому коефіцієнті пропорційності умови для кращого використання виробничих потужностей сприятливіші.

Приведена модель (1.24) повністю підтверджує правильність зробленого висновку. Підвищення завантаження технологічного устаткування безумовно вимагає і підвищення пропорційності. Але, завантаження устаткування і використання виробничих потужностей – це не тотожні поняття. Зіставляючи моделі (1.24) і (1.30) можна побачити, що підвищення завантаження технологічного устаткування, а також рівня пропорційності – це окремі завдання підвищення рівня використання виробничих потужностей.

Співвідношення завдань використання потужностей і завантаження устаткування є, використовуючи філософські категорії, співвідношенням загального і приватного. Друге є необхідною, але недостатньою умовою для пояснення взаємозв'язку відповідних показників (використання потужностей і завантаження устаткування) з рівнем пропорційності. Достатньою умовою є пояснення взаємозв'язку коефіцієнтів використання потужностей і пропорційності із залученням інших складових моделі (1.30). Зокрема, необхідний загальний розгляд коефіцієнта пропорційності і одного з множників чисельника моделі – суми добутків випуску продукції і коефіцієнта завантаження по *i-их* групах взаємозамінного устаткування. Тільки загальний розгляд цих двох членів моделі дає пояснення тому факту, що рівень використання виробничих потужностей пов'язаний зворотною залежністю з рівнем пропорційності у виробничих потужностях.

З погляду організації використання ВП цей вираз вказує на необхідність збільшення випуску продукції по кожній групі взаємозамінного устаткування. Ця вимога якраз і суперечить закону пропорційності, конкретним носієм якого у виробництві є кожен виріб. Верстатний парк, який формується з окремих машин різних груп взаємозамінного устаткування, можна побудувати як завгодно. Для цього досить додати або, навпаки, вилучити певну кількість верстатів тієї або іншої групи. Сам виріб замінити неможливо, оскільки

неможливо довільно, без втрат для нього, вилучити ту або іншу деталь, яка вимагає певних видів обробки і витрат відповідної кількості годин машинного часу. Це тим складніше, чим більше видів обробки потрібно для виробу, а, отже, більша кількість груп взаємозамінного устаткування поєднуватиметься в єдину систему вимогою пропорційності конкретного виду продукції.

Пропорційність, помножена на програму випуску, створює масштабність проблеми. Задовольняючи вимоги пропорційності (інакше просто не вдасться випустити заплановану продукцію), ми все далі відходимо від рішення задачі збільшення випуску продукції по кожній групі взаємозамінного устаткування. Інакше і бути не може, тому що виробництво створюється, перш за все, для випуску певних видів продукції, а не для того, щоб займатися максимізацією завантаження кожного окремого верстата. З цього виходять виробники, для яких виконання плану виробництва було і залишається першочерговим завданням. І це правильно, якщо виходити з пріоритетності вимог споживача виробленої продукції.

Власне, в плані і слід враховувати, що є резерви ВП, що поліпшення їх використання пов'язане із збільшенням завантаження кожної групи технологічного устаткування, а при цьому слід брати до уваги вимоги пропорційності. Але в дискретних областях виробництва так не буває. Продукція промисловості і, особливо, машинобудування стає з кожним роком все більш складною і іноді її неможливо виготовити на одному підприємстві. Разом з тим, підвищення економічної віддачі наявного виробничого потенціалу вимагає удосконалення організації виробництва, посилення роботи на некапіталомістких напрямках. Одним з таких напрямів є поліпшення використання резервів машинного часу, підвищення віддачі кожної групи устаткування, не дивлячись на перешкоди, що об'єктивно виникають з огляду на вимоги пропорційності.

Вирішити діалектичну суперечність між вимогою пропорційності і вимогою збільшення випуску продукції по кожній групі устаткування можна на основі принципу багаторозрядності системи машин. Представляючи планові

завдання по випуску продукції як сукупності різних рівнів (плани держзамовлень, плани регіональних і місцевих органів управління, замовлення підприємств і організацій, окремих громадян і тому подібне) з властивими кожному рівню пропорціями, можна всю систему машин розглядати як систему, що складається з машин різного порядку. Система машин певного порядку зайнята виконанням плану виробництва певного рівня.

Таким чином, можна вирішити і окрему задачу щодо підвищення завантаження технологічного устаткування, і загальну проблему поліпшення використання ВП за умови дотримання закону пропорційності, що об'єктивно діє. Це представляється тим більше можливим, якщо врахувати, що машинобудування характеризується високою питомою вагою використання різних заготовок, деталей і вузлів загальномашинобудівного застосування. Кількість цих виробів досягає 75-80% в об'ємі кінцевої продукції [7, с.85].

Окрім можливої кооперації підприємств для виробництва деталей і вузлів загальномашинобудівного застосування можливий розвиток для цих цілей спеціалізованих потужностей. Тим більше, що резерви для цього, судячи по світового досвіду, є: «... питома вага виробництва стандартизованих і уніфікованих вузлів і деталей міжгалузевого застосування, які виготовляються на спеціалізованих підприємствах, складає близько 1,5% об'єму випуску машинобудівної продукції. У США частка спеціалізованого виробництва в загальному об'ємі виробів машинобудування досягає 15%» [7, с. 85].

Отримані результати дозволяють встановити чіткий взаємозв'язок показників використання ОВФ і виробничих потужностей, про необхідність якого згадувалося. Моделі (1.24) і (1.26) пов'язують коефіцієнт використання потужностей з коефіцієнтом завантаження устаткування. Важливо прослідкувати взаємозв'язок фондівіддачі і коефіцієнта використання ВП з рентабельністю. Встановивши залежність між цими показниками, вдалося б поєднати в одній аналітичній моделі рівень рентабельності (кінцевий результат діяльності корпорацій), і рівень завантаження окремих робочих місць.

Виходячи з того, що фондівіддача – це річний об'єм товарної продукції

корпорацій, розділений на середньорічну залишкову вартість основних виробничих фондів (3), а коефіцієнт використання виробничих потужностей – це фактичний випуск товарної продукції, розділений на величину потужності, можна зробити висновок про рівність чисельників обох формул для кожної конкретної корпорації. Тоді можна вивести таку послідовність перетворень рівності:

$$T_{\Pi} = fB_{\Phi} \quad (1.31)$$

$$T_{\Pi} = K_{ВП} \Pi \quad (1.32)$$

$$fB_{CP} = K_{ВП} \Pi \quad (1.33)$$

$$f = K_{ВП} \frac{\Pi}{B_{\Phi}} \quad (1.34)$$

Підставляючи вираз для фондівіддачі (1.34), за умови додаткових перетворень з використанням залежностей (1.30) і (1.24), отримуємо формулу, яка поєднує рентабельність виробництва і рівень завантаження кожного робочого місяця:

$$R = \frac{K_{ВП} \frac{\Pi}{B_{\Phi}} - f_3}{1 + S_{ВФ}} \quad (1.35)$$

$$R = \frac{\sum_i B_i K_{3i} - f_3}{B_{\Phi} K_3 (1 + S_{ВФ})} \quad (1.36)$$

Знаючи, що фондвитрати f_3 – це відношення собівартості C_B до вартості основних виробничих фондів B_{Φ} , рівняння (36) можна представити в наступному вигляді:

$$R = \frac{\left[\sum_i (B_i \frac{K_{3i}}{K_3}) \right] - C_B}{(1 + S_{ВФ}) B_{\Phi}} \quad (1.37)$$

Моделі (35-37) дають можливість аналізувати організаційні напрями підвищення рентабельності і, зокрема, відповіді на питання про взаємозв'язок рівня рентабельності корпорацій з рівнем завантаження кожного робочого місця і середнім рівнем завантаження робочих місць для корпорацій. З моделі видно, що прагнення до пріоритетного щодо завантаження по окремих групах устаткування підвищення середнього коефіцієнта завантаження призводить до зниження рентабельності. Підвищення ефективності виробництва можна досягти лише збільшуючи завантаження кожного виду устаткування, а також випуску продукції на кожному робочому місці. Це вимагає нового підходу до організації виробництва, розробки нових принципів і методів організації використання ВП. Зокрема, необхідно реалізувати концепцію випускаючої ланки.

Висновок щодо необхідності регулювання завантаження кожного окремого робочого місця відповідає вимогам ринкової економіки, згідно з постулатами якої виробник прагне отримати максимум можливого з кожної вкладеної гривні. Такий підхід відрізняється від прагнення підвищити ефективність в середньому на всіх робочих місцях, що домінував в епоху централізованої планової економіки.

Отримані моделі потрібні для планування і прогнозування. Саме з таких позицій слід оцінювати отримані результати, які можуть бути корисними для оптимальної організації виробництва у відповідності зі стратегічним орієнтиром – максимізацією рентабельності.

Список використаних джерел

1. Абрамова Е. М. Стратегическая архитектура конкурентоспособной фирмы / Е. М. Абрамовна, И. Б. Гурков, В. С. Тубалов // Экономика и организация промышленного производства (ЭКО). – 2004. – № 5. – С. 48–52.
2. Аренков И. А. Бечмаркинг и маркетинговые решения / И. А. Аренков; под. ред. Г. Л. Багиева – СПб. : СПбГУЭФ, 1977. – 144 с.

3. Бизюков П. Инновационные стратегии и практика инновационной деятельности // Экономические инновации. – Вып. № 9. – 2002. – С. 92–97.

4. Герасимчук З. В. Обґрунтування вибору стратегії формування та нарощення виробничого потенціалу регіонів України / З. В. Герасимчук, Л. Ковальська // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 82–90.

5. Гохберг Л. М. Новая инновационная система для “новой экономики”. / Л. М. Гохберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 254 с.

6. Закон України від 1995. 11.21.№ 437/95-ВР “Про промислово-фінансові групи в Україні” // Ліга Закон. [Электронный ресурс]. – режим доступу: <http://www.liga.net>.

7. Исхакова А. М. Тенденции развития инновационной деятельности нефтехимического комплекса Республики Башкортостан // [Электронный ресурс]. – режим доступу: http://www.ogbus.ru/authors/Ishakova/Ishakova_1.pdf.

8. Кабалина В. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях / В. Кабалина, С. Кларк // Вопросы экономики. – 2001 – № 7 – С. 19–33.

9. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л. І. Федулової. – К. : вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

10. Моргунов П. П. Модель управления инновационной деятельностью на предприятиях нефтегазового комплекса на примере ОАО “СУРГУТНЕФТЕГАЗ” // [Электронный ресурс]. – режим доступу: http://www.ogbus.ru/authors/Morgunov/Morgunov_1.pdf

11. Степаненко М. В. Метод многокритериальной оценки риска при выборе оптимальной инновационной стратегии предприятия / М. В. Степаненко, Е. В. Полушкина // [Электронный ресурс] – режим доступу: <http://www.rusnauka.com/Article/Economics/6/69.html>.

12. Статистичний щорічник Полтавської області за 2014 рік / за ред. В. В. Сокальського. / Головне управління статистики у Полтавській області, 2015р. – 430с.

13.Стюарт Т. Богатство от ума / Т.Стюарт; пер. с англ. – Минск : Парадокс, 1998. – 346 с.

14.Фомова О. А. Проблеми формування інноваційних стратегій корпоративних підприємств (за результатами опитування керівників корпоративних підприємств Полтавської області) / Л. І. Федулова, О. А. Фомова / Український соціум. – 2009. – 1(28). – С. 97–109.

15.Чухно А. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины / А. Чухно // Экономика Украины. – 2001. – № 11. – С. 42–50.

16.Tushman M. L., Anderson P. Managing Strategic Innovation and Change: A Collection of Readings. – Oxford: Oxford University Press, 1997.

РОЗДІЛ 2

ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

2.1. Історико-сучасні аспекти формування фінансово-інвестиційного ринку України

Як свідчить історія економічного розвитку країни, фінансові інвестиції здавна активно здійснювались на російському ринку. Перші акціонерні товариства з'явилися в Росії в XVII-му столітті, а з 1827 року акції стають об'єктом купівлі-продажу. Однак у цілому фондовий ринок, на відміну від товарного, розвивався повільно. Якщо заснування товарних бірж припадає до епохи Петра I, то лише в 1900 році у складі Санкт-Петербурзької біржі створюється фондовий відділ, підпорядкований Міністерству фінансів царського уряду. Цей відділ здійснював посередницькі функції в торгівлі фінансовими активами. Розвиток фондового ринку стримували жорсткі законодавчі обмеження, і тільки після лютневої революції, в березні 1917 року Тимчасовий уряд прийняв постанову, яка усунула більшість обмежень у діяльності акціонерних компаній. Як наслідок, за сім місяців 1917 року в Росії було засновано понад 700 акціонерних компаній [34].

Наприкінці XIX-на початку XX ст. із 21 існуючих в Російській імперії бірж фондові операції виконувались на семи, зокрема на Московській, Варшавській, Київській, Одеській, Харківській і Ризькій. Основними видами цінних паперів, які оберталися на російських біржах, були: державні цінні папери, муніципальні облігації, акції та облігації приватних товариств, іпотечні цінні папери. На Санкт–Петербурзькій біржі торгували найбільшою кількістю цінних паперів, курсами яких керувалися інші біржі країни. При цьому на Київській, Одеській, Московській та Варшавській біржах здійснювалось самостійне котирування місцевих акціонерних компаній.

Цікаву специфіку діяльності мала Київська біржа. На зламі XIX – XX ст. тут виник ринок так званих цукрово-паперових цінностей. Це були цінні папери на пред'явника, які оберталися на вторинному ринку і засвідчували права на вивіз цукру на внутрішній ринок та на експорт. Згодом подібні операції із цукрово-паперовими цінностями набули характеру термінових ф'ючерсних угод. Революційні події 1917 року перервали діяльність Київської біржі, як і діяльність інших бірж Російської імперії. Унікальний досвід обігу цукрово-паперових цінностей на Київському майданчику мав непогані перспективи і міг стати основою для появи нових фінансових інструментів на ринку цінних паперів, проте він не набув належного розвитку. У 1908-1916 роках торгівля правами на продаж цукру за своєю формою наближалась до сучасних ф'ючерсних та опціонних контрактів. За належних умов Київська біржа могла б прийти до фінансового опціону значно раніше, ніж провідні світові фондові біржі.

Що стосується іноземних інвестицій, то проникнення іноземного капіталу до Російської імперії розпочалося ще на початку XIX століття. В цей час у Західній Європі було зосереджено чимало вільних капіталів, які потребували ефективного розміщення. Великі прибутки, які давала російська промисловість з її високим ступенем експлуатації робітників та дешевою робочою силою, робили країну привабливим об'єктом для західних інвесторів. Проведена у 1897 році фінансова реформа, яка забезпечила вільну конвертованість російського рубля, стимулювала економічне зростання у країні та значно сприяла залученню іноземного капіталу. Таким чином, протягом 1897-1913 років внаслідок реформування російської фінансової системи обсяг іноземних інвестицій збільшився майже у 4,5 рази, причому обсяги приватних інвестицій перевищували обсяги державних. Наприкінці XIX ст. середньорічний обсяг іноземних інвестицій в економіку Росії становив близько 100 млн. руб., а на початок 1913 року – досяг 160 млн. руб. [47]. Іноземний капітал в основному інвестувався у державні фондові цінності (зокрема, державні облігації, гарантовані урядом цінні папери, іпотечні папери

державних банків), корпоративні цінні папери та муніципальні облігації. На кінець 1910 року іноземні інвестори володіли 54% всіх російських державних цінних паперів, 40% корпоративних цінних паперів та 13% облігаційних позик.

Слід зазначити, що найпривабливішими для іноземних капіталовкладників були державні цінні папери, в які вкладалися найбільші обсяги інвестицій. Царський уряд використовував облігаційні державні позики з метою залучення фінансових ресурсів у найважливіші для імперії галузі економіки. Хоча власниками облігацій були як російські, так і західноєвропейські інвестори, однак уряд віддавав значну перевагу іноземним інвесторам, надаючи певні гарантії щодо прибутковості придбаних ними цінних паперів та повернення вкладів у будь-якій валюті. Російські інвестори купували державні облігації у примусовому порядку. У зазначений термін значного розповсюдження набуло створення іноземними та російськими банками у ряді європейських країн своєрідних інвестиційних фондів у вигляді акціонерних товариств. Основною їх метою було акумулювання фінансових ресурсів для подальшого інвестування у російські підприємства. У такому разі подібні акціонерні товариства виступали як портфельні інвестори, які купували чи продавали російські цінні папери.

Залучений у російську економіку іноземний капітал спрямовувався головним чином у важку промисловість, у галузях якої іноземні інвестиції сягали більше половини всієї суми капіталовкладень. За рахунок приватних іноземних інвестицій у Росії почали функціонувати нові для країни галузі промисловості, зокрема парфумерна, хімічна, машинобудівна та ін. Основними інвесторами на той час були Франція, Великобританія, Німеччина, США та Бельгія (табл. 2.1).

За часів нової економічної політики пожвавлення фондового ринку країни було пов'язано з випуском державних цінних паперів. Перші облігації державної позики було випущено у 1922 році. Всього протягом 20-х років ХХ ст. було розміщено 24 державні позики. Залежно від терміну погашення державні цінні папери поділялись на короткострокові (терміном до 1 року),

середньострокові (терміном на 2-5 років) та довгострокові (терміном 6, 7, 8 та 10 років). Основною тенденцією фондового ринку тих часів було поступове збільшення частки середньострокових та довгострокових позик. Впродовж 1924-1925 років сума операцій з цінними паперами у фондовому відділі Московської біржі становила 123 млн.руб., Ленінградської – 58 млн.руб. [48].

Таблиця 2.1

**Напрями іноземних інвестицій
(на кінець XIX – початок XX століття) [47]**

Основні інвестори	Напрям інвестування
Франція	Вугільна і металургійна промисловість Донбасу, машинобудування, металообробка, видобування та переробка нафти, виробництво цементу
Великобританія	Текстильна, машинобудівна і металургійна промисловість, видобування міді, свинцю, цинку, золота
Німеччина	Хімічна, електротехнічна, газова, металургійна, металообробна промисловість
США	Виготовлення зернозбиральної техніки та виробництво швейних машин
Бельгія	Будівництво трамвайних колій, розвиток міського транспорту, гірничча металургія, виробництво коксу

Український фондовий ринок також займав значне місце у структурі всесоюзного ринку цінних паперів. Впродовж 1925-1926 років загальносоюзний обсяг угод складав 387,8 млн.руб., а частка Харківської біржі становила 78,1 млн.руб.

Відмова Радянського Союзу від принципів НЕПу позначилась і на інвестиційній діяльності країни. У січні 1927 року вийшла постанова уряду, яка наголосила на необхідності ліквідації бірж. На початку 1930 року всі радянські біржі та їх фондові відділи остаточно припинили своє існування.

Відродження фінансових інвестицій припадає на 1986-1987 роки і починається саме в Україні, коли Львівське виробниче об'єднання „Конвеєр” спробувало створити „соціалістичне акціонерне товариство” і випустило акції для своїх робітників. Перепродаж акцій не дозволявся. На початку 1987 року „Конвеєр” реалізував акцій на суму 1 млн. крб., але по суті залишався державним підприємством, не змінивши форму власності. В 1988 році випустили акції декілька колгоспів, підприємства будівельної промисловості та інших галузей. Емісія акцій здійснювалась для того, щоб зацікавити робітників у результатах праці та залучити додаткові ресурси від продажу акцій для технічного переозброєння підприємства. Слідом за акціями трудових колективів з'явилися акції підприємств, які можна було продавати тільки юридичним особам, а ще пізніше – акції, продаж яких дозволявся і фізичним особам, в тому числі й іноземним громадянам. Першими цінними паперами такого типу стали акції акціонерного товариства „КамАЗ”. Таким чином, на кінець 1990 року створилися певні умови для розвитку фондового ринку [10].

Розвиток вітчизняного ринку цінних паперів слід пов'язати з макроекономічним зростанням економіки в цілому, і зокрема зростанням ВВП, промислового виробництва та доходів населення.

Фінансові інвестиції можуть здійснюватись і утримуватись з різних міркувань: з метою одержання доходу, для здійснення контролю за діяльністю об'єкта інвестування, розміщення тимчасово вільних коштів або майна, для подальшого продажу тощо. Положення (стандарт бухгалтерського обліку 12 „Фінансові інвестиції” визначає, що норми даного стандарту можуть застосовуватись усіма підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) [35]. Але зазначений стандарт, як і інші нормативні документи, не дає чіткого уявлення про можливі види й ознаки інвестицій. Тому пропонуємо розглянути загальну класифікацію фінансових інвестицій більш детально, оскільки вона має безпосередній вплив на організацію та методіку ведення бухгалтерського обліку та фінансову звітність підприємства.

Класифікація фінансових інвестицій

Ознака класифікації	Інвестиції
Залежно від цілей інвестора	- для збереження коштів і отримання доходу - для встановлення впливу або значного контролю - для забезпечення диверсифікації та інтеграції
За об'єктами інвестування	- в цінні папери - до статутних капіталів інших суб'єктів - в доходні грошові інструменти
За характером участі в інвестиційній діяльності	- прями - непрями
За сукупністю і єдністю управління	- індивідуальні - портфельні
За періодом інвестування	- поточні - довгострокові
За рівнем інвестиційного ризику	- з малим ризиком - з середнім ризиком - з високим ризиком
За рівнем ліквідності	- ліквідні - неліквідні
За регіональною належністю	- іноземні - національні
За формою	- в грошовій формі - в матеріальній формі - в нематеріальній формі
За суттєвістю впливу	- не мають суттєвого впливу - мають суттєвий вплив - мають право контролю
За підпорядкованістю і залежністю суб'єктів інвестиційної діяльності	- в асоційовані підприємства - в дочірні підприємства - в спільні підприємства
Залежно від цілей бухгалтерського обліку і звітності	- в боргові цінні папери - в пайові цінні папери - в похідні цінні папери

Залежно від цілей інвестора фінансові інвестиції здійснюються для збереження коштів і отримання доходу, встановлення впливу або значного контролю над іншим суб'єктом господарювання. Крім того, інвестиції здійснюються з метою забезпечення галузевої товарної диверсифікації, горизонтальної і вертикальної інтеграції, а також для розвитку власної виробничої інфраструктури суб'єкта господарювання.

За об'єктами інвестування інвестиціями можуть бути вкладення коштів у фондові цінні папери, до статутних капіталів інших суб'єктів господарювання або вкладення в доходні грошові інструменти.

За характером участі в інвестиційній діяльності інвестиції поділяються на:

- прямі – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою;
- непрямі, що передбачають придбання цінних паперів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку (за винятком операцій купівлі акцій як безпосередньо платником податку, так і пов'язаними з ним особами, в обсягах, що перевищують 50 % загальної суми акцій, емітованих іншою юридичною особою, які належать до прямих інвестицій).

За сукупністю і єдністю управління фінансові інвестиції поділяються на індивідуальні та портфельні.

За періодом інвестування у бухгалтерському обліку і звітності виділяють короткострокові (поточні) і довгострокові інвестиції.

Короткострокові (поточні) інвестиції – інвестиції, що легко реалізуються та призначаються для утримання впродовж не більше одного року. Поняття „легко реалізуються” означає наявність активного ринку, який встановлює ринкову вартість або будь-який показник, що дозволяє обчислити ринкову вартість.

Довгострокові інвестиції – це кошти, вкладені на тривалий час (більше року) у юридично самостійні підприємства з метою їх придбання, впливу на них або для одержання додаткового прибутку. Довгострокові фінансові інвестиції здійснюються, як правило, в облігації та акції [11].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 12 „Фінансові інвестиції” фінансові інвестиції поділяються на поточні – „інвестиція на строк, що не перевищує один рік, яка може бути вільно реалізована в будь – який момент”, і довгострокові – „інвестиція, яка не є поточною”[35]. Чітке розмежування поточних і довгострокових інвестицій є дуже важливим, оскільки, вони: по -перше, по-різному оцінюються і відображаються в обліку; по-друге, поточні інвестиції відображаються в різних розділах активу Балансу (оборотні і необоротні активи) і тому впливають на показники фінансового стану підприємства, а також на рішення, що приймаються користувачами за даними фінансового аналізу.

Головною відмінністю між довгостроковими та поточними фінансовими інвестиціями є термін очікуваного володіння інвестора цінними паперами. Тому однотипні цінні папери можуть бути короткостроковими інвестиціями в одне підприємство та довгостроковими в інше, залежно від намірів самого інвестора.

За рівнем інвестиційного ризику інвестиції можуть бути з малим, середнім і високим ризиком (спекулятивні, венчурні).

За рівнем ліквідності виділяють ліквідні й неліквідні фінансові інвестиції. Під ліквідністю розуміють можливість при необхідності в найкоротший термін перетворити активи на грошові кошти.

Ліквідними є вкладення в цінні папери, які мають, по-перше, котировку на фондовому ринку, по-друге, значний обсяг укладених угод на купівлю (продаж).

Неліквідні вкладення в цінні папери характеризує відсутність зареєстрованих угод купівлі (продажу) на фондовому ринку.

Наведена класифікаційна ознака важлива для побудови аналітичного обліку інвестицій, а також при складанні фінансової звітності, оскільки обсяг ліквідних коштів безпосередньо впливає на ліквідність балансу і платоспроможність суб'єкта господарювання.

За регіональною належністю фінансові інвестиції поділяються на іноземні, якщо інвестор належить до іноземної країни, та національні.

За формою фінансові інвестиції можуть бути в грошовій (грошові кошти, паї, цінні папери), матеріальній (рухоме та нерухоме майно, матеріальні цінності) та нематеріальній (майнові права, інтелектуальні цінності) формах.

За суттєвістю впливу фінансові інвестиції поділяються на ті, що не мають суттєвого впливу на суб'єкт інвестування, ті, що мають суттєвий вплив (володіння блокувальним пакетом акцій – понад 20 відсотків), і ті, що надають право контролювати діяльність суб'єкта господарювання (володіння контрольним пакетом акцій – понад 50 відсотків).

За підпорядкованістю і залежністю суб'єктів інвестиційної діяльності. Фінансові інвестиції можуть здійснюватись в асоційовані, дочірні і спільні підприємства.

Асоційованим у національних стандартах бухгалтерського обліку вважається „підприємство, на яке інвестор має суттєвий вплив і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора” [35]. Відповідно до п. 3 П(с)БО 12 „Фінансові інвестиції” підтвердженням суттєвого впливу, тобто повноважень брати участь у прийнятті рішень з фінансової, господарської та комерційної політики об'єкта інвестування без здійснення контролю цієї політики, можуть бути:

- володіння двадцятьма або більше відсотками акцій підприємства;
- представництво в раді директорів або аналогічному керівному органі підприємства;
- участь у прийнятті рішень;
- взаємообмін управлінським персоналом;

- забезпечення підприємства необхідною техніко-економічною інформацією.

Зазначимо, що в Цивільному Кодексі України відсутнє поняття „асоційоване підприємство”, а в частині першій ст.126 Господарського кодексу України (ГКУ) під асоційованими підприємствами розуміється „група суб’єктів господарювання – юридичних осіб, пов’язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні”[14].

Отже, між вищевказаними поняттями асоційованих підприємств існує суперечність, яка полягає в тому, що відповідно до ГКУ асоційованими підприємствами можуть бути ті підприємства, які згідно П(с)БО називаються асоційованим підприємством і інвестором асоційованого підприємства.

Відповідно до п. 4 П(с)БО 19 „Об’єднання підприємств” та МСФЗ дочірнім вважається підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства [31,36]. Під контролем розуміється вирішальний вплив на фінансову, господарську та комерційну політику підприємства з метою отримання вигід від його діяльності. Конкретний розмір частки у статутному капіталі підприємства, яке інвестується, що дозволяє інвестору вважати таке підприємство дочірнім, у вітчизняних стандартах не встановлено. Тому звернемося до Господарського кодексу України. У частині восьмій ст.63 ГКУ встановлено, що у разі існування залежності від іншого підприємства, передбаченої ст.126 цього Кодексу, підприємство визнається дочірнім. Суб’єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства, частиною п’ятою ст.126 ГКУ визнається холдинговою компанією. У цій частині також зазначено, що між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог зазначеної статті Кодексу та інших законів. Відносини контролю-підпорядкування виникають за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному фонді (або)

загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій [14].

Під спільним підприємством П(с)БО 12 визначається спільна діяльність, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними [35]. У розділі 77 ЦКУ „Спільна діяльність” описано тільки можливість ведення спільної діяльності, без створення юридичної особи. Тому спільне підприємство (як воно трактується П(с)БО 12) цілком можна назвати або асоційованим, або дочірнім. Що стосується міжнародних підходів, то спільним підприємством вважається „контрактна угода, за якою дві або кілька сторін здійснюють економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю” [31].

Залежно від цілей бухгалтерського обліку і звітності виділяють фінансові інвестиції в пайові, боргові і похідні цінні папери. Пропонуємо більш детальну нормативно-правову та економічну характеристику цих об'єктів інвестування.

Відповідно до ст. 194 нового Цивільного кодексу України „цінним папером є документ встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає взаємовідносини між особою, яка його випустила (видала), і власником та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами його випуску, а також можливість передачі прав, що впливають з цього документа, іншим особам”.

Необхідно зазначити, що всі цінні папери за економічною природою поділяються на інвестиційні, що використовуються для отримання доходу та (або) нарощування капіталу, та не інвестиційні (платіжні), які застосовуються для проведення платежів. Для здійснення інвестицій використовуються лише ті цінні папери, які належать до категорії інвестиційних.

Різноманітність інструментів, що обертаються на ринку цінних паперів, визначається, насамперед, їх цільовим призначенням, від якого залежать умови випуску, котирування, прибутковість, і значно ускладнює відображення їх в обліку, бо кожен з них має специфічні особливості та інвестиційні цілі.

Отже, залежно від форм майнових прав, що засвідчують цінні папери, виділяємо три основні групи: **пайові, боргові та похідні**.

Пайові цінні папери засвідчують участь у статутному капіталі, надають їх власникам право на участь в управлінні емітентом і одержання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна при ліквідації емітента.

Боргові цінні папери засвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання.

Похідні цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж цінних паперів протягом строку, встановленого договором.

Наведена класифікація цінних паперів є одним із основних чинників, що впливають на побудову бухгалтерського обліку фінансових інвестицій.

Єдиним представником пайових цінних паперів є акція.

Акція – це цінний папір без встановленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в його управлінні. Тобто власник акції вклав певну суму грошей в капітал даного акціонерного товариства і має право одержувати частку прибутку у вигляді дивідендів і брати участь у розподілі майна у випадку ліквідації акціонерного товариства.

Шляхом консолідації акцій створюються капітали акціонерних товариств – організаційні форми об'єднання підприємств, організацій і окремих осіб (акціонерів). Взагалі, пайові цінні папери характеризуються низьким рівнем передбачуваності їх інвестиційного доходу, який оцінюється за двома параметрами – рівнем майбутніх виплат дивідендів і приростом курсової вартості акції. По цих цінних паперах при ефективній господарській діяльності емітента можливе отримання більш високого рівня інвестиційного доходу порівняно з борговими цінними паперами того ж емітента. При цьому для пайових цінних паперів характерна більш висока міра кореляції прибутків з

темпами інфляції. Разом з тим, нестабільність інвестиційного доходу робить їх більш ризикованими інструментами інвестування, оскільки вони не захищені ні від систематичного, ні від несистематичного видів ризиків. Низька ефективність господарської діяльності емітента може призвести не тільки до втрати інвестиційного доходу по пайових цінних паперах, але і до часткової (а в разі банкрутства – і повної) втрати вкладеного в них капіталу.

На сучасному етапі існує кілька видів акцій, які можна класифікувати за різними ознаками. Головна класифікаційна ознака акції – це обсяг прав, що надаються власнику даної акції. З цієї позиції виділяють прості і привілейовані акції. Зокрема, прості акції дають власникові право на участь в управлінні акціонерним товариством, на отримання дивідендів у розмірах, визначених зборами акціонерів. Привілейовані акції не дають права участі в управлінні акціонерним товариством, але надають першочергове право на отримання дивідендів у встановленому розмірі навіть у випадку, коли підприємство не отримало відповідного прибутку.

Основні переваги і недоліки володіння простими і привілейованими акціями запропоновано в табл.2.3

Таблиця 2.3

**Основні переваги і недоліки
володіння інвестором простими і привілейованими акціями**

Мотивації вибору акцій інвестором	Прості акції		Привілейовані акції	
	переваги	недоліки	переваги	недоліки
1. Рівень стабільності доходу	можливість отримання більш висо-ких доходів у період ефек- тивної діяль- ності;більш тісний зв'язок з рівнем інфляції	нестабільність доходів у певні періоди; отри- мання низьких дивідендів у ці періоди	стабільний дохід у вигляді раніше обговорених роз- мірів дивідендів; не залежить від результатів господарської діяльності	Отримання більш низького доходу в період ефективної діяльності під- приємства; не- достатнє враху- вання інфляції при виплаті доходу

2. Рівень інвестиційно-го ризику	—	При банкрут-стві - втрата всіх своїх ін-вестицій; при неефективній діяльності дивіденди не сплачуються; не захищені від будь-яких ризиків	При ліквідації дають право на участь в розпо-ділі майна; при виплаті диві-дендів переважне право при їх отриманні; захищені повністю від систематич-ного і (частково) не систематич-ного ризику	Можливість зворотного відзиву акцій незалежно від бажання власника
3. Можливість впливу на доходи підприємства	Участь в управлінні, можливість формування дивідендної політики	При володінні невеликою кількістю акцій інвестор не приймає участі в управлінні	—	Відсутні права на управління підприємством
4. Забезпечен-ня ліквідності	Більш висока ліквідність на фондо-вому ринку	—	Ліквідність може забезпечуватись зворотнім викупом акцій (якщо це передбачено Статутом)	Більш низький рівень ліквідності

До боргових цінних паперів відносять облігації, депозитні сертифікати, казначейські зобов'язання, іпотечні цінні папери. Боргові цінні папери характеризуються чіткою передбачуваністю інвестиційного доходу, розмір якого можна визначити в будь-який момент їх обігу. Передбачуваність рівня інвестиційного доходу дозволяє без особливих проблем зіставляти інвестиційні якості боргових цінних паперів як за шкалою „дохідність-ризик”. Крім того, боргові цінні папери мають пріоритетні права погашення зобов'язань при банкрутстві емітента, що значно знижує рівень несистематичного їх ризику.

Найпоширеним видом боргових цінних паперів є облігація.

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений строк з виплатою процента, зазначеного в купонах [3,21]. Облігаційні позики частіше здійснює держава, але їх також можуть надавати і юридичні особи.

Перспективним інструментом залучення фінансових ресурсів є корпоративні облигації. У промислово розвинених країнах обсяг облигацій, випущених корпораціями, складає від 10 – 15 до 60 – 65 % загальної емісії корпоративних цінних паперів, що свідчить про важливу роль облигацій як альтернативного джерела фінансування реального сектора економіки.

Депозитний сертифікат – це борговий цінний папір у вигляді письмового свідоцтва про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після встановленого строку депозиту і процентів з нього [27,54]. Емітентом сертифікату може бути тільки установа банку. Вкладник коштів чи його правонаступник має назву „бенефіціар”. Вкладаючи кошти в сертифікат, він має право:

- на повернення боргу по закінченні терміна позики;
- на отримання доходу при погашенні сертифіката за наданий банку капітал;
- на дострокове повернення вкладу, якщо це обумовлювалось при емісії сертифіката;
- на передачу сертифіката іншій особі.

На відміну від облигації, де термін позики може досягати більше 30 років, сертифікат є короткостроковим зобов'язанням. Ця важлива перевага сертифікатів за умов інфляції суттєво підвищує їх привабливість для інвесторів, які не бажають при постійному зростанні цін „заморожувати” свої кошти в неліквідних цінних паперах на тривалий час.

Бенефіціантом депозитного сертифіката може бути тільки юридична особа, зареєстрована на території України. Розрахунки з купівлі-продажу сертифікатів, а також виплати по даних документах здійснюються тільки в безготівковій формі.

Власник має право продати сертифікат на вторинному ринку з метою отримання готівки. Ціна при продажу визначається з урахуванням ємності вторинного ринку, терміну погашення і поточної відсоткової ставки по інструментах того ж класу. Слід зазначити, що сертифікат не є розрахунковим

або платіжним документом за проданий товар чи надані послуги. Можливість вільного продажу робить депозитний сертифікат не тільки доходним, але й високоліквідним інструментом фінансового ринку.

Іншим видом боргових цінних паперів є іпотечні цінні папери. Згідно з проектом Закону України „Про іпотечні цінні папери”, головним розробником якого стала Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, такими цінними паперами є „... боргові цінні папери, випуск яких забезпечений іпотечним покриттям та які засвідчують право власників у межах одного випуску (щодо емітента) на отримання від емітента належних їм коштів у встановлений строк...” Випуск іпотечних цінних паперів має здійснюватись у бездокументній формі. Проектом також визначено види іпотечних цінних паперів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Види іпотечних цінних паперів

Іпотечні сертифікати		Іпотечні облігації	
Сертифікати структуровані	Сертифікати участі	Звичайні іпотечні облігації	Облігації з фіксованою дохідністю

Що стосується похідних цінних паперів, то у вітчизняній і світовій практиці фондового ринку до цієї групи відносять цінні папери, які поєднують елементи акцій та облігацій, а також інші папери, що не ввійшли до перших двох категорій [17,21,23,28].

Під визначення похідних цінних паперів підпадають такі цінні папери, які засвідчують право їх власника на купівлю чи продаж акцій або облігацій. Вітчизняним законодавством, зокрема ЦКУ, похідні цінні папери визначаються як „цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов’язаний з правом на придбання чи продаж протягом терміну, визначеного договором (контрактом), цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів” [53]. Аналогічне визначення похідних цінних паперів пропонується і в Законі України „Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” [40].

Отже, похідні цінні папери можна охарактеризувати як угоду на придбання (продаж) активу з відстроченим терміном виконання. Головна причина існування похідних фінансових інструментів – майбутня невизначеність. Тому призначені вони, насамперед, для страхування від ризику, пов'язаного з непередбаченим коливанням ринкових цін. Основними видами похідних цінних паперів є форвардні (ф'ючерсні) контракти та опціони.

Опціон (від англ. Option – 1) право продавати або купувати цінні папери чи власність у певний час; 2) право на вибір чи заміну; 3) вибір; 4) переважне право; 5) премія – це стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери на певних умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладання такого опціону або на час придбання за рішенням сторін контракту [18,29]. Опціон має ціну (опціонна премія), що є платою покупця продавцю за ризик тих втрат, яких може зазнати продавець опціону.

Особу, яка отримала право на продаж (купівлю) цінних паперів, називають покупцем (утримувачем) опціонного контракту; особу, яка прийняла на себе зобов'язання купити (продати) цінні папери, називають надписантом опціону.

Зобов'язання надписанта набувають чинності тільки після отримання премії, тобто відразу після укладання угоди. Премія не повертається покупцеві опціону незалежно від того, чи скористався він своїм правом по контракту на купівлю (продаж) цінних паперів. Таким чином, після укладання угоди покупець і надписант опціонного контракту чекають зниження або зростання курсової вартості цінних паперів, розраховуючи внаслідок цього отримати певний прибуток. На рис.1.3 пропонуємо схему, яка відображає алгоритм руху опціонів.

Відрізняють європейський тип опціону, коли купівля (продаж) здійснюється тільки на певну дату, і американський тип опціону, який виконується покупцем у будь-який час протягом терміну дії угоди.

Різновидом опціону є варрант. Це цінний папір, який випускається емітентом щодо власних цінних паперів і дає його власникам право на

придбання акцій чи боргових цінних паперів при їх первинному розміщенні за певною ціною впродовж певного періоду. Наприклад, до акцій можуть видаватись варранти, які дають право їх власникам на деякі пільги. До облігацій – купони, що засвідчують право на отримання періодичних виплат по них.

Варрант випускається за умови виконання наступних правил:

1) емітент цінного паперу та варранту до нього – одна і та ж юридична особа;

2) варрант – це завжди опціон на купівлю, який дає право на придбання цінних паперів при їх первинному розміщенні.

Опціони практикуються на товарних і фінансових ринках тривалий час. Подібні угоди уклалися ще на Амстердамській фондовій біржі в 17-му столітті. Опціонні контракти були поширені в Європі 19 століття. Виникнення ринку опціонів на акції в США відноситься до 20-х років двадцятого століття.

Про стабільний розвиток цього напряму ринку цінних паперів свідчить також надання відповідної інформації спеціальними періодичними виданнями. Зокрема, газетою „Цінні папери України” (розділ „Моніторинг”) здійснюється огляд фондового ринку в розрізі видів цінних паперів.

Форвардний контракт – це угода купівлі-продажу певного активу (реального чи фінансового) на певну дату. Ціна за цим контрактом узгоджується сторонами при його складанні. По суті, форвардні контракти в тій чи іншій формі існують стільки, скільки існує торгівля взагалі.

Проте, форвард має ряд недоліків, що перешкоджають його широкому використанню навіть у випадках, коли для цього виникають об’єктивні передумови. Перший недолік – це наявність значних операційних витрат, які виникають у зв’язку з пошуком контрагентів і досягненням домовленості про умови, строки, ціни тощо; другий недолік – наявність кредитного ризику, тобто існує можливість відмови однієї з сторін від виконання прийнятих на себе зобов’язань.

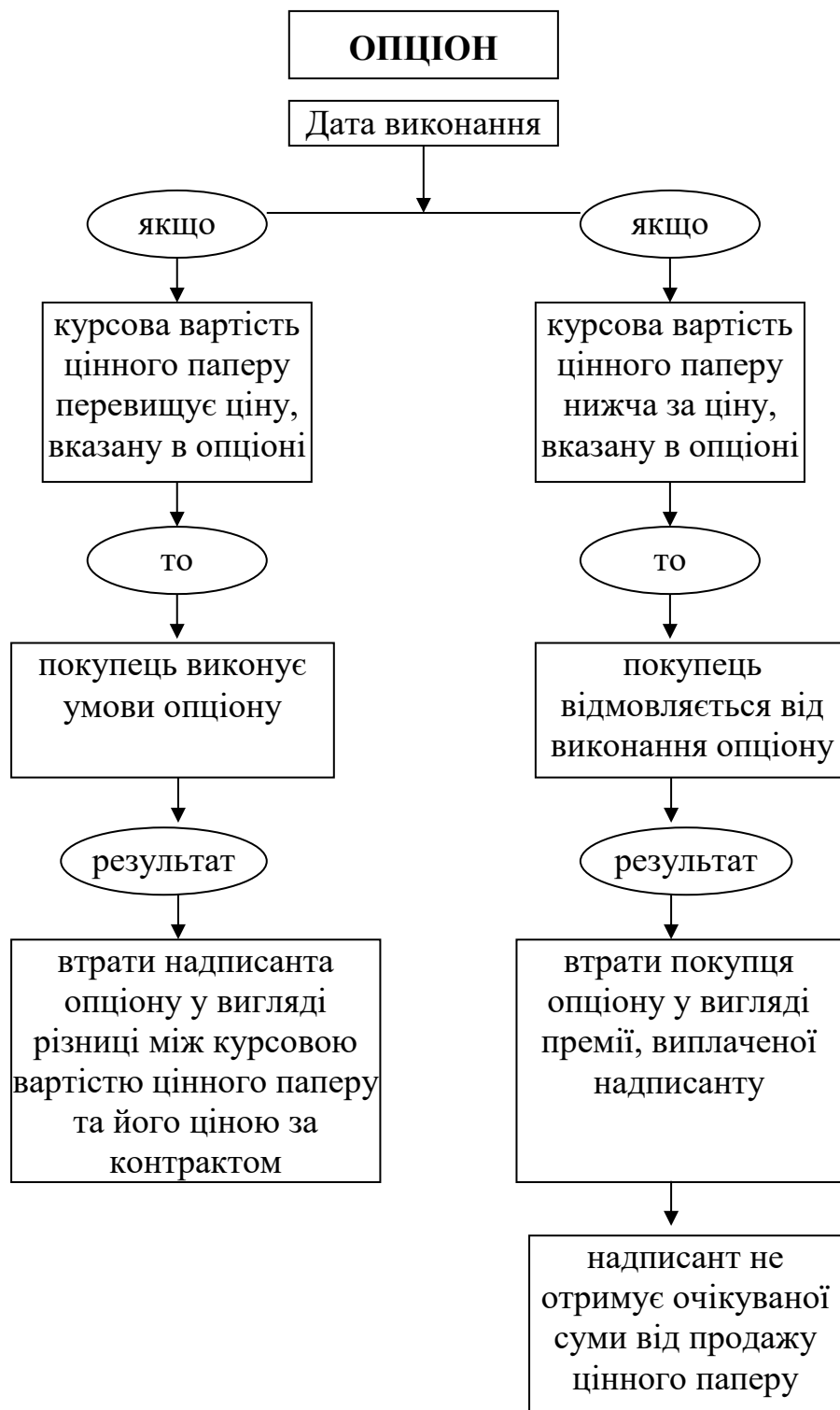


Рис.2.1. Блок-схема руху опціонів та результатів його виконання

Ці обставини вплинули на виникнення організованого ринку термінових угод – ринку ф’ючерсних контрактів. Причини популярності ринку ф’ючерсів у великих можливостях строкового ринку для інвесторів, що переслідують різні

цілі на фінансовому ринку. Одні учасники ф'ючерсного ринку отримують прибуток на основі коливань цін на акції, не вдаючись до безпосередньої купівлі-продажу самих акцій, інші – намагаються уникнути ризику цінової нестабільності.

Під ф'ючерним контрактом розуміють стандартний документ, що засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. При цьому будь-яка сторона ф'ючерсного контракту має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони або у випадках, визначених законодавством. Покупець за ф'ючерним контрактом має право продати такий контракт протягом терміну його дії іншим особам без погодження умов такого продажу з продавцем контракту.

Інше визначення ф'ючерсу міститься у законопроекті „Про строкові фінансові інструменти”. Згідно з даним проектом „ф'ючерс – строковий фінансовий інструмент, що встановлює зобов'язання придбати чи продати базовий актив у певній кількості та якості у встановлений час у майбутньому за ціною, обговореною сторонами на дату, коли фінансовий інструмент почав торгуватись на біржі”. Таким чином, ф'ючерси, разом з опціонами і форвардними контрактами, віднесені до строкових фінансових інструментів. Особливостями строкових контрактів є таке: момент виконання угоди віддалений від моменту її укладання певним проміжком часу, зафіксованим у самому контракті; предметом контракту, як правило, є стандартна кількість активу; в момент врегулювання відносин між сторонами не вимагається підписання будь – яких додаткових угод, протоколів і т.ін.; реєстрація контрактів на біржах проводиться у розрахункових фірмах, що мають систему гарантованих внесків; у строковому контракті є умова про можливу зміну сторонами за договором без попереднього погодження з іншою стороною, що дає право продавати контракт.

У той час як міжнародний ринок ф'ючерсів в останні роки інтенсивно

розвивається, законодавчий документ „Про строкові фінансові інструменти” щодо обігу ф’ючерсів в Україні перебуває лише на стадії прийняття, а це значно ускладнює роботу учасників ринку. Як наслідок – недостатня розвиненість вітчизняного ринку ф’ючерсів.

На світовому ринку існує три види ф’ючерсів: фінансові, індексні та валютні [30].

Фінансові ф’ючерси виконують дві основні функції: дозволяють інвесторам застраховуватися від ризику, пов’язаного з несприятливими змінами процентних ставок або курсів валют і цінних паперів на ринку, та дають змогу біржовим спекулянтам отримувати з цього прибуток.

Валютним ф’ючерсом називається контракт на майбутній обмін певної кількості однієї валюти на іншу за наперед визначеним курсом.

Предметом угоди індексного ф’ючерсного контракту є купівля – продаж портфеля акцій, що входять до складу відповідного фондового індексу. Як і у випадку з будь-яким ф’ючерсним контрактом, ф’ючерси на індекси можуть використовуватись як для високодохідних операцій, так і для хеджування акцій, що входять до розрахунку індексу. Наприклад, аналізуючи динаміку індексу Standart Poor’s (SP), інвестор доходить висновку, що котирування акцій, які входять до розрахунку даного індексу, зазнає певного підвищення. Не маючи значних ресурсів для вкладання в ринок, інвестор вважає здійснення операцій з кількома акціями важкими і затратними. Разом з тим, інвестуючи в акції, доречно остерігатися того, що негативні корпоративні події не дозволять використати повною мірою потенціал зростання фондового ринку. Тому в цьому випадку інвестор має змогу провести операцію з ф’ючерсом на індекс SP, причому не замислюючись, до яких саме акцій вкласти кошти для отримання максимального прибутку.

Таким чином, основними перевагами ф’ючерсної торгівлі, які відрізняють її від інших, є такі. По-перше, операції на строковому ринку є більш вигідними, ніж на ринку базисного активу (акцій). Це пов’язано з „ефектом плеча” – прибутки і збитки у торгівлі ф’ючерсами багаторазово

посилені застосуванням так званого важеля. Наявність важеля у ф'ючерській торгівлі пояснюється тим фактом, що лише невелика сума коштів (початкова маржа) вимагається для того, щоб купити або продати ф'ючерський контракт. По-друге, однією з привабливих особливостей ф'ючерської торгівлі є однакова легкість, з якою можна отримувати прибуток як при зниженні (продаючи контракти), так і від підвищення ціни (купуючи контракти). По-третє, скорочуються можливості монополізації економіки, оскільки котирування цін має відкритий характер і всі учасники ринку однаковою мірою володіють інформацією про поточні та майбутні ціни. І, нарешті, на ф'ючерському ринку відсутні транзакційні витрати, що виникають при проведенні операцій на ринку акцій (плата за використання кредитних ресурсів і оплата депозитарних і розрахункових послуг). Більш того, біржові збори за ф'ючерськими операціями істотно нижчі за аналогічні на ринку цінних паперів, тобто різко скорочуються витрати обігу з одночасним збільшенням швидкості обігу грошових коштів.

Отже, ринок опціонів і ф'ючерсів являє собою важливу складову частину розвинутого фінансового ринку. Його головна мета полягає в поширенні інвестиційних можливостей учасників ринку і перерозподілу ризику.

До похідних цінних паперів відносять також оборотні цінні папери та ордери, які обертаються на фондових ринках західних країн [50, 51]. Оборотні цінні папери надають право власникові на погашення (сплату) або обмін на інші цінні папери. В практичній діяльності переважно здійснюється обмін привілейованих облігацій і акцій на прості акції.

Перевагами оборотних цінних паперів є те, що їх випуск дозволяє зберігати гнучку структуру капіталу акціонерного товариства, регулює частки власних і залучених коштів. Для інвестора в даному випадку стає привабливою можливість у період підйому ринку здійснювати обмін на акції і стати власником акціонерного товариства, отримуючи значні дивіденди.

В залежності від способу засвідчення прав власника розрізняють цінні папери **на пред'явника та іменні**. Цінні папери на пред'явника мають такі

ознаки: по-перше, для засвідчення прав власника досить пред'явити оригінал цінного паперу, тобто права по даному цінному паперу належать його пред'явнику; по-друге, він випикується без зазначення реквізитів власника; по-третє, цінний папір передається звичайним врученням новому утримувачу. Цінними паперами на пред'явника можуть бути облігації державних і місцевих позик, облігації підприємств, депозитні сертифікати. Випуск акцій на пред'явника дозволяється у визначеній кількості до загального обсягу сплаченого статутного капіталу емітента.

Іменні цінні папери передаються шляхом повного індосаменту (передавальним записом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи). До іменних цінних паперів належать державні облігації, депозитні та інвестиційні сертифікати, акції [22].

На відміну від Господарського кодексу України (ст.163, п.3), згідно якого „цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника”, Цивільним кодексом України, крім вищеназваних, визначається третій вид – ордерний цінний папір, права за яким можуть належати особі, названій у цінному папері, яка може сама здійснити ці права або призначити своїм розпорядженням іншу уповноважену особу [53]. Права за ордерним цінним папером передаються шляхом вчинення на ньому індосаменту. Індосамент відповідає за існування та здійснення цього права.

Наступною характеристикою цінного паперу, що впливає на організацію обліку фінансових інвестицій, є форма фіксації прав, визначених цінним папером.

Цінні папери, обіг яких дозволений на території України, і цінні папери, на які поширюється дія законів України, можуть випускатися в **документарній** (паперовій) та **бездокументарній** (електронній) формі.

Документарна форма цінного паперу – це сертифікат цінного паперу, що містить реквізити відповідного виду цінного паперу певної емісії, їх кількість та засвідчує сукупність прав, що надаються цим цінним папером.

Бездокументарна форма цінного паперу являє собою обліковий запис,

здійснений зберігачем, який є підтвердженням права власності на цінний папір. Зберігачем може бути комерційний банк або торговець цінними паперами, який має дозвіл на зберігання та обслуговування обігу цінних паперів і операцій емітента з цінними паперами на рахунках у цінних паперах як щодо належних йому цінних паперів, так і щодо цінних паперів, які він зберігає згідно з договором про відкриття рахунку у цінних паперах; при цьому зберігач не може вести реєстр власників цінних паперів, по яких він здійснює угоди [39,44].

Підтвердженням права власності на цінні папери є сертифікат або, в разі знерухомлення цінних паперів чи їх емісії в бездокументарній формі – виписка з рахунку у цінних паперах, яку зберігач зобов'язаний надавати власнику цінних паперів. При цьому виписка з рахунку в цінних паперах не може бути предметом угод, що тягнуть за собою права власності на цінні папери.

Під знерухомленням цінних паперів розуміють переведення цінних паперів, випущених у документарній формі, у бездокументарну форму. Це здійснюється шляхом депонування сертифікатів у сховищах зберігача цінних паперів та (або) депозитарію з метою забезпечення подальшого їх обігу у вигляді облікових записів на рахунках зберігача цінних паперів та (або) депозитарію.

Рахунки у цінних паперах – це рахунки, що ведуться зберігачами для власників цінних паперів та депозитаріями для зберігачів щодо обслуговування операцій з цінними паперами.

В бездокументарній формі можуть випускатись „іменні цінні папери та цінні папери на пред'явника”. Але, вважаємо, що цінні папери на пред'явника не можуть випускатись у бездокументарній формі, бо це суперечить їх визначенню як цінних паперів, що не містять реквізитів їх власника.

Перевагами випуску цінних паперів у бездокументарній формі є: відсутність затрат, пов'язаних із друкуванням цінних паперів; підвищення можливості залучення іноземних інвесторів, котрі вимагають дотримання міжнародних стандартів із зберігання цінних паперів; зберігання та облік всіх цінних паперів в одному місці, яким є рахунок у цінних паперах у зберігача (за

бажанням депонента); підвищення технологічної ліквідності цінних паперів, що має збільшити їх інвестиційну привабливість; зручний механізм купівлі акцій у дрібних інвесторів та зручне отримання дивідендів через розгалужену мережу філій зберігачів; спрощення обслуговування інвестора при здійсненні купівлі-продажу цінних паперів.

Крім того, при бездокументарній формі випуску складання зведених облікових реєстрів власників іменних цінних паперів провадиться на професійному рівні. Цю функцію виконує депозитарій цінних паперів.

Відображення фінансових інвестицій на рахунках бухгалтерського обліку повинно задовольняти інформаційні потреби користувачів фінансової звітності. Вважаємо, що це може бути забезпечено представленням фінансових інвестицій в розрізі аналітичних груп, розглянутих у даному підрозділі.

Між тим, рівень деталізації інформації (аналітичний облік і відображення у фінансовій звітності) визначається суб'єктами в кожному конкретному випадку і залежить від функцій, які виконують ці суб'єкти на ринку цінних паперів.

Прозорість та належне розкриття інформації в фінансовій звітності є невід'ємною умовою ефективного інвестиційного управління. Діяльність об'єктів інвестування у прозорому режимі, за зрозумілими для всіх правилами і принципами, дозволяє підвищити їх ефективність, сприяє захисту та реалізації прав інвесторів, залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Наявність своєчасної, достовірної, зіставної та доречної облікової інформації є важливою умовою для здійснення акціонерами та потенційними інвесторами об'єктивної оцінки фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання з метою прийняття ними виважених рішень щодо придбання або відчуження цінних паперів. З розвитком міжнародних відносин, розробки програм із залучення іноземних інвестицій на базі єдиних принципів як в Україні, так і в зарубіжних країнах розкриття інформації є необхідною передумовою довіри з боку інвесторів та сприяє залученню капіталу. Розкриття інформації має велике значення для підвищення ефективності діяльності самого

підприємства, оскільки повна та достовірна інформація надає можливість керівництву об'єктивно оцінити досягнення товариства та розробити стратегію його подальшого розвитку.

Згідно з Міжнародними стандартами корпоративного управління, прийнятими у 1999 році Організацією з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), інформація, що підлягає розкриттю, має включати: результати фінансової та операційної діяльності товариства; завдання товариства; інформацію про володіння значними пакетами акцій та права голосу; відомості про членів ради директорів та правління, а також розмір винагороди, яку вони отримують; значущі фактори ризику, що можна спрогнозувати; суттєву інформацію про найманих працівників та інших зацікавлених осіб; відомості щодо структури та політики управління компанією. Згідно з документом, інформацію необхідно готувати, перевіряти та розкривати відповідно до високих стандартів якості бухгалтерського обліку та аудиту.

Принципи ОЕСР встановлюють стандарт суттєвості, за яким визначається інформація, що підлягає розкриттю. Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності" суттєвою визнається інформація, відсутність якої в фінансовому звіті і примітках до нього може вплинути на рішення його користувачів [32].

Лист Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” визначає суттєвість як „характеристики облікової інформації, що визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності”. Порогом суттєвості вважається абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації. В свою чергу, ознаками суттєвості облікової інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації [43].

Суб'єктами визначення суттєвості облікової інформації є органи, уповноважені на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який

здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів. Об'єктами застосування суттєвості є: діяльність підприємства в цілому, окремі господарські операції та об'єкти обліку і статті фінансової звітності.

Застосування суттєвості для наведення статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо форми фінансової звітності не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або іншими нормативно-правовими актами. Кожну суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядається разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, необхідно подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та неопераційні; відсоткові та невідсоткові.

Стаття, яка не є суттєвою для окремого подання її у фінансовому звіті, може бути достатньо суттєвою для окремого розкриття її в примітках до фінансової звітності.

При визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості може прийматися частка відповідної статті у базовому показнику. За базовий показник рекомендується використовувати:

- для статей балансу – суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань;
- для статей звіту про фінансові результати – суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період;
- для статей звіту про рух грошових коштів – чистий рух грошових коштів (надходження або видаток) відповідно від операційної,

інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період.

Компанії не повинні розкривати інформацію, яка може поставити під загрозу їх конкурентні позиції, за винятком випадків, коли надання такої інформації є необхідним для прийняття поінформованого інвестиційного рішення або для того, щоб не вводити інвестора в оману.

Стандарти розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (МОКЦП) для емітентів, які є учасниками фондового ринку, встановлюються на основі зазначених нижче принципів.

По-перше, компанії повинні здійснювати розкриття повної, вчасної та точної інформації про фінансові результати, а також іншої інформації, яка є важливою для прийняття рішень інвесторами. По-друге, ставлення до власників цінних паперів компанії має бути справедливим та однаковим. По-третє, стандарти бухгалтерського обліку та аудиту мають бути високої якості та визнаними в світі.

Принципи регулярного та періодичного розкриття інформації МОКЦП передбачають: вчасність розкриття інформації (інформація повинна розкриватись не пізніше певної дати, квартальна або річна інформація підлягає періодичному розкриттю на певну встановлену дату); поширення інформації (використання ефективних діючих та вчасних засобів для забезпечення ринку оперативного доступу до повної інформації); критерії розкриття інформації (чесна, не оманлива, важлива інформація без упущень); рівний доступ до інформації (інформація не розкривається до моменту ознайомлення з нею громадськості).

Проблема розкриття інформації є досить актуальною і для Європейського Співтовариства. Так, в 2004 році Європейським парламентом було погоджено Директиву щодо прозорості компаній. Документ розроблено у зв'язку з тим, що система розкриття та прозорості інформації в Європі сьогодні значною є недосить розвиненою. Основними питаннями, визначеними в документі, стали: періодична звітність; поширення інформації; розкриття інформації, пов'язаної з крупними пакетами акцій; призначення та

співробітництво уповноважених органів.

Директива стала своєрідною відповіддю на останні розробки з цього питання, здійснені у США, зокрема, на закон Сарбейнса-Окслі, прийнятий у грудні 2002 року і спрямований на регулювання сфери корпоративного управління. В законі зазначено, що сучасна система розкриття інформації є однією з найдосконаліших, проте проблеми щодо якості звітності, насамперед, пов'язані з її змістом.

Комісія з цінних паперів та бірж США не змінювала вимог до звітності емітентів, а вдосконалення розкриття інформації відповідно до закону передбачено шляхом посилення розкриття інформації про угоди за участю керівників емітента та пов'язаних з ними осіб, оцінки керівництвом системи внутрішнього контролю та здійснення розкриття інформації у режимі реального часу. Ці напрямки реформування, насамперед, спрямовані на підвищення якості інформації, що розкривається емітентом.

Слід також зазначити, що у 2003 році було прийнято Директиву ЄС щодо проспектів, які публікуються при пропозиції цінних паперів або їх продажу [1]. Вона визначає правила розкриття інформації у проспектах цінних паперів, які відповідають стандартам розкриття інформації МОКЦП, а також вимоги щодо включення до проспектів цінних паперів фінансової інформації за два або три роки (залежно від виду цінних паперів), підтвердженої аудитором та складеної відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності або стандартів, що визнані еквівалентними їм. Ключовим положенням цієї Директиви є обов'язок оприлюднювати проспект емісії, який має містити коротку характеристику основних ризиків емітента, гаранта випуску та безпосередньо цінних паперів.

Відповідно до зазначених вище директив Європейського Співтовариства розкриттю підлягає така суттєва інформація компанії: важлива інформація, розкриття якої вимагається законодавством (опис бізнесу, фактори ризику, судові справи, суттєві угоди з керівництвом компанії, інформація про членів спостережної ради, правління та посадових осіб); додаткові відомості,

необхідні для забезпечення повноти і точності інформації в цілому (при цьому зазначається, що за певних обставин інформація може не надаватись у відповідних документах, якщо згідно із законодавством вона має триматись у таємниці або є торговою таємницею чи власністю фірми); додаткова інформація, необхідна для забезпечення чесної і правдивої картини діяльності компанії.

У свою чергу, фінансова інформація, що підлягає розкриттю, повинна включати такі елементи: звіт керівництва про фінансові результати (інтерпретує дані, наведені у фінансовій звітності, надає детальну інформацію та аналіз операцій та тенденцій, детальні роз'яснення щодо ризиків); аудиторський висновок (відповідно до Міжнародних стандартів аудиту); фінансова звітність та примітки до фінансової звітності (баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів, звіт про зміни у власному капіталі, політика ведення бухгалтерського обліку).

Крім того, Європейське Співтовариство протягом тривалого часу займається і проблемами гармонізації різних систем бухгалтерського обліку [24,45]. Україна також долучилася до цієї роботи і 14 червня 1994 року в Люксембурзі від імені держави було підписано Угоду про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Співтовариством та державами-членами, яку ратифіковано Законом України «Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами» (від 10.11.94 р. №237/94-ВР). В статті 51 цієї Угоди зазначається про визнання того, що важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого і майбутнього законодавства нашої держави з законодавством Співтовариства. Україна вживе заходів до того, щоб її законодавство було поступово приведене у відповідність до законодавства Співтовариства в багатьох галузях і, зокрема, досягнення приблизної адекватності законів про компанії, бухгалтерський облік компаній і податки, закон про банківську справу, інтелектуальну власність тощо. З цією метою Співтовариство надає

Україні технічну допомогу з метою здійснення цих заходів, яка може включати, зокрема: обмін експертами; завчасне надання інформації, особливо стосовно відповідного законодавства; організацію семінарів; професійну підготовку; допомогу у здійсненні перекладу законодавства Співтовариства у відповідних секторах.

Побудова системи розкриття інформації в Україні розпочалася в 1997 році з розробки відповідних нормативних актів [5, 42], що дало змогу зібрати протягом 1997-1998 років 7,5 тис. звітів акціонерних товариств. Наступним кроком у цьому напрямі стало прийняття у 2000 році “Концепції системи звітності на ринку цінних паперів”, а у 2001 році – “Порядку оприлюднення інформації на ринку цінних паперів”, які визначили обсяги і терміни отримання та розкриття інформації не лише стосовно емітентів цінних паперів, а й професійних учасників ринку. Позитивні тенденції в цьому напрямі можна простежити за даними звіту ДК ЦПФР [37] (табл. 2.5, 2.6).

Таблиця 2.5

Види адміністративних даних, отриманих від професійних учасників ринку, інвестиційних фондів і взаємних фондів інвестиційних компаній та саморегульованих організацій (СРО)

Період	2015р.	2016р.
Річні адміністративні дані торговців	713	752
Квартальні адміністративні дані торговців	3013	3127
Квартальні адміністративні дані реєстраторів	1440	1482
Квартальні адміністративні дані емітентів, що здійснюють діяльність щодо ведення власного реєстру, які були надані звітами територіальних управлінь	4485	4094
Квартальні адміністративні дані зберігачів	328	375
Квартальні адміністративні дані від інвестиційних фондів і взаємних фондів інвестиційних компаній	760	548
Щоденні адміністративні дані організаторів торгівлі	760	2956
Щомісячні адміністративні дані організаторів торгівлі	0	8
Щорічні адміністративні дані СРО	11	11
Інформація про всі зміни у складі учасників СРО	160	519

Таблиця 2.6

Види адміністративних даних, отриманих від емітентів цінних паперів

Періоди	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Регулярна інформація ВАТ та емітентів облігацій (за попередній рік)	5788 емітентів	7500 емітентів	9218 емітентів	8785 емітентів	9236 емітентів
Особлива інформація ВАТ та емітентів облігацій	Не подавали	236 повідомлень	2771 повідомлень	8530 повідомлень	4884 повідомлень
Регулярна інформація ЗАТ (за попередній рік)	Не подавали	Не подавали	Не подавали	Не подавали	6713 емітентів
Квартальна інформація АТ з державною часткою більше 10%	Не подавали	Не подавали	Не подавали	570 інформації	6444 інформації
Інформація про зміни власників 10% та більше пакетів акцій АТ	Дані відсутні	2303 інформації (у паперовому вигляді)	4810 інформації (змін)	6318 інформації (змін)	9077 інформації

Що стосується структури інформації для розкриття, зазначимо, що згідно з частиною 5 ст. 152 Цивільного кодексу України акціонерне товариство, яке проводить відкриту підписку на акції, зобов'язане щорічно публікувати річний звіт, бухгалтерський баланс, відомість про прибутки і збитки. Для емітентів цінних паперів встановлено обов'язок інформування громадськості про результати своєї діяльності не менше одного разу на рік. До регулярної інформації віднесено:

- інформацію про результати господарювання за попередній рік;
- річний баланс і довідку про фінансовий стан, підтвержені аудитором;
- основні дані про додатково випущені цінні папери.

Таким чином, саме бухгалтерський облік та фінансова звітність є системою, за допомогою якої отримується повна і достовірна інформація про майновий і фінансовий стан підприємства. Завдяки такій інформації зовнішні аналітики та інвестори мають уявлення про безпечність, прибутковість та ліквідність своїх інвестицій.

Необхідно зазначити, що підходи до побудови системи розкриття інформації за кордоном та в Україні мають значні розбіжності, не зважаючи на деякі позитивні тенденції, що намітились у 2000-2001 роках [24,45]. Більш суттєві кроки до зближення позицій щодо адаптації законодавства України та законодавства в міжнародній спільноті намічено на майбутнє після прийняття у 2004 році Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» (від 18.03.2004 р. № 1629-IV). На першому етапі виконання „Програми” пріоритетними сферами, в яких буде здійснюватись адаптація законодавства України, є сфери, визначені статтею 51 Угоди про партнерство та співробітництво, а саме: законодавство про компанії; бухгалтерський облік компаній; податки, включаючи непрямі; банківське право тощо. Гармонізація законодавства з бухгалтерського обліку компаній та оподаткування буде здійснюватись у такій послідовності: проведення комплексного порівняльного аналізу регулювання норм в Україні та ЄС і розроблення проектів нормативно-правових актів, рекомендацій щодо приведення національного законодавства у відповідність, а також здійснення економічного аналізу наслідків реалізації таких рекомендацій.

2.2. Облікове забезпечення процесу прийняття інвестиційних рішень

Об'єктивність оцінки інвестицій при складанні фінансової звітності обумовлює достовірність її даних. Тому особливої уваги вимагає правильний вибір методу оцінки фінансових інвестицій для конкретного підприємства.

Дослідивши застосування різних методів оцінки фінансових інвестицій, визначено, що, по-перше, існують різні системи оцінок для інвестицій в пайові і боргові цінні папери; по-друге, мають місце особливості оцінки довгострокових фінансових інвестицій. По-третє, вибір певного методу оцінки фінансових інвестицій залежить від статусу інвестора на ринку цінних паперів, які поділяються на професійних і непрофесійних (рис.2.2).

Таким чином, характеризуючи методи оцінки фінансових інвестицій, використаємо їх класифікаційні ознаки та характеристики цінних паперів, розглянуті в підрозділі 1.2, а саме:

- період інвестування (довгострокові і короткострокові);
- форми майнових прав, що засвідчує цінний папір (пайові, боргові і похідні);
- підпорядкованість і залежність суб'єктів інвестиційної діяльності (інвестиції в дочірні, асоційовані та спільні підприємства);
- цілі інвестування;
- суттєвість впливу.

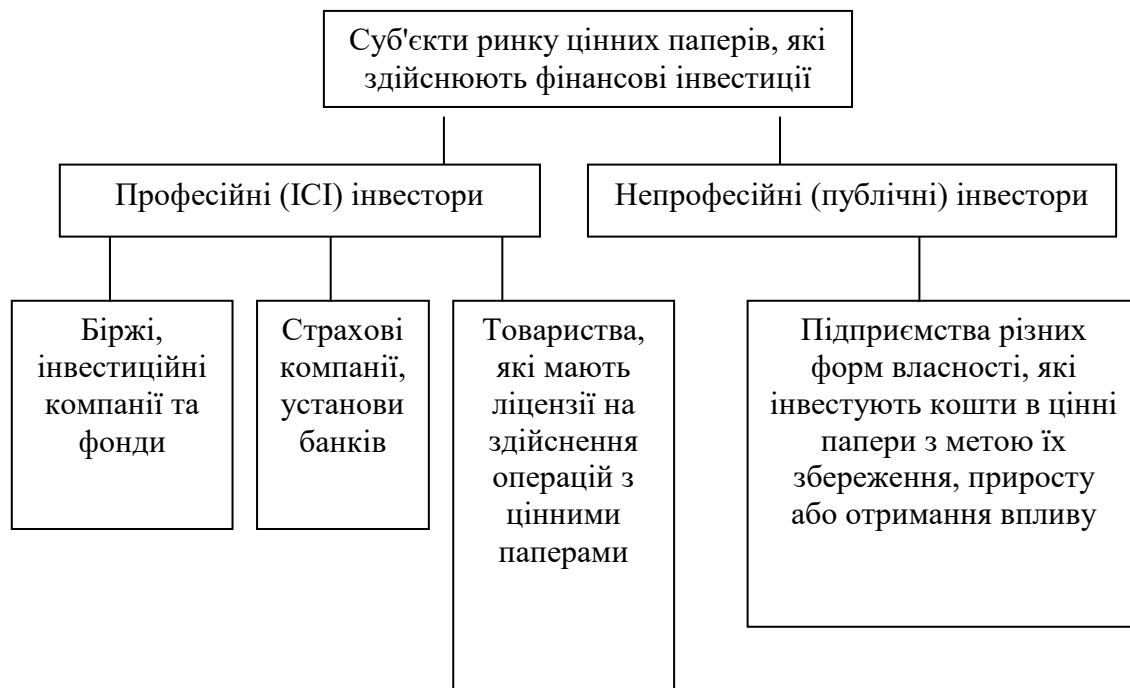


Рис. 2.2. Класифікація суб'єктів фондового ринку, які здійснюють фінансові інвестиції

У світовій і вітчизняній практиці застосовуються різні методологічні підходи до оцінки довгострокових фінансових інвестицій [26,49].

Насамперед, треба виділити методи оцінки, що застосовуються на стадії придбання і формування первісної вартості фінансових інвестицій. Як показано на рис. 2.2, первісна оцінка здійснюється за собівартістю їх придбання. П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" [35] визначає декілька модифікацій собівартості: ціна придбання з врахуванням усіх супутніх витрат; справедлива вартість обліку інвестицій при обміні їх на цінні папери; справедлива вартість, встановлена за бартерним контрактом. П(С)БО 12 вводить також складну систему оцінки фінансових інвестицій в балансі. Методи оцінки інвестицій залежать від того, призначені вони для продажу чи для використання з метою одержання прибутку. У першому випадку оцінка інвестиції на дату складання балансу здійснюється за справедливою вартістю або за собівартістю з урахуванням зменшення корисності.

Якщо придбані інвестиції не призначені для подальшого продажу, то крім названих способів, може використовуватись ще й метод оцінки за амортизованою собівартістю і метод участі в капіталі. Застосування того чи

іншого методу залежить від ступеня впливу інвестора на підприємство, акції якого ним придбані. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності також враховують даний фактор. Залежно від того, який вплив має інвестор на суб'єкт інвестування, оцінка може проводитися за собівартістю, за правилом нижчої оцінки (собівартістю в капіталі або ринковою вартістю) та за методом участі в капіталі.

Національними стандартами порівняно з МСФЗ запроваджуються нові визначення в оцінці інвестиції. Зокрема, у статті 9 П(С)БО 12 зазначається, що “фінансові інвестиції, справедливую вартість яких достовірно визначити неможливо, відображають на дату балансу за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестиції”.

Визначення терміну „зменшення корисності” містить П(С)БО 7 “Основні засоби” (п.4), згідно з яким це – “... втрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування”. Прийняте у 2004 році П(с)БО 28 „Зменшення корисності активів”[37] визначає, що втратами від зменшення корисності є „сума, на яку балансова (залишкова) вартість активу перевищує суму його очікуваного відшкодування”.



Рис 2.3 Оцінка фінансових інвестицій за П(С)БО 12 „Фінансові інвестиції”

Що стосується міжнародного досвіду з цього питання, то необхідно звернутись до МСБО 36 “Зменшення корисності активів” [31], який визначає облік і розкриття інформації про зменшення корисності всіх активів. МСБО 36 вимагає визнавати збиток від зменшення корисності активу тоді, коли його

балансова вартість перевищує суму його очікуваного відшкодування. Збиток від зменшення корисності необхідно визнавати у Звіті про прибутки та збитки для активів, що обліковуються за собівартістю, а для активів, що обліковуються за переоціненою сумою, такий збиток слід розглядати як уцінку. Сферою застосування вказаного Стандарту є інвестиції в дочірні, асоційовані компанії та у частки в спільних підприємствах.

Таким чином, можна зробити висновок, що для фінансових інвестицій зменшенням корисності будуть втрати економічної вигоди в сумі перевищення балансової вартості інвестиції над сумою, яку підприємство очікує отримати за час утримування інвестиції. Втрати від зменшення корисності фінансових інвестицій визнаються як інші витрати з одночасним зменшенням балансової вартості інвестицій.

П(С)БО 12 запроваджує ще один метод оцінки фінансових інвестицій – за амортизованою собівартістю. Під нею розуміють "... собівартість фінансової інвестиції з урахуванням часткового її списання внаслідок зменшення корисності і яка збільшена (зменшена) на суму накопиченої амортизації дисконту (премії)". Треба зазначити, що цей метод пропонується застосовувати лише щодо облігаційного інвестування. Він є досить складним для розрахунку, передбачає постійне визначення суми відсотків за ефективною ставкою і суми амортизації дисконту або премії.

В залежності від значущості впливу або контролю над підприємством з боку інвестора й існують різні підходи до оцінки і відображення в обліку фінансових інвестицій (табл. 2.7).

**Залежність методів оцінки інвестицій
від ступеню впливу інвестора на об'єкт інвестування**

Ступінь впливу інвестора на об'єкт інвестування	Метод оцінки фінансових інвестицій
Інвестор не має суттєвого впливу на інвестоване підприємство	За справедливою вартістю або собівартістю з урахуванням зменшення корисності
Інвестор має суттєвий вплив на підприємство (володіє блокувальним пакетом акцій — понад 20 %)	Метод участі в капіталі асоційованих підприємств
Інвестор контролює діяльність інвестованого підприємства (володіє контрольним пакетом акцій понад 50%)	Метод участі в капіталі материнської компанії у дочірньому підприємстві

Як видно з табл. 2.7, розглянуті методи оцінки довгострокових фінансових інвестицій для вітчизняного обліку базуються на аналогічних методах за МСБО. Так, довгострокові інвестиції у цінні папери, що надають право власності, але не дають можливості суттєво впливати на об'єкт інвестування, повинні відображатися в обліку і балансі за справедливою вартістю або за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестицій. Це відповідає встановленому МСБО правилу оцінки за нижчою ціною – собівартістю або ринковою вартістю, визначеною на основі інвестиційного портфеля. Зменшення ринкової вартості акцій інвестованого підприємства слід відображати у інвестора як втрати від знецінення фінансових інвестицій. Якщо ж придбані цінні папери не є ринковими, або фінансова інвестиція виступає внеском до статутного капіталу іншого підприємства, то вартість інвестиції протягом усього періоду повинна оцінюватися за собівартістю, яка включає ціну придбання акцій, комісійні винагороди, мито, банківські збори, інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням такої інвестиції.

Підприємство, на яке інвестор має суттєвий вплив, але не може повністю контролювати його діяльність, називається асоційованим. Головною умовою такого виду фінансових інвестицій є володіння інвестором не менше, ніж 20 % акцій асоційованого підприємства. На наявність суттєвого впливу також можуть вказувати: залучення інвестора до ради директорів (правління) інвестованого підприємства та участь у процесах прийняття рішень, матеріальні відносини між ними та забезпечення важливою технічною, маркетинговою інформацією, взаємообмін управлінським персоналом тощо. Облік довгострокових фінансових інвестицій в асоційоване підприємство інвестор веде з використанням методів: собівартості або участі в капіталі. За методом собівартості проводиться оцінка фінансової інвестиції в асоційоване підприємство, якщо:

- інвестиція придбана та утримується тільки для продажу;
- асоційоване підприємство здійснює свою діяльність в умовах, що суттєво обмежують його здатність протягом тривалого періоду передавати інформацію, кошти інвестору.

У даному випадку сума інвестиції не змінюється. Нараховані дивіденди, визначені відповідно до встановленої частки, зараховуються до прибутку інвестора. Суми, отримані від асоційованого підприємства понад нараховані дивіденди з чистого прибутку, відображаються як зменшення балансової вартості інвестицій.

Згідно з методом участі в капіталі балансова вартість інвестицій, яка спочатку оцінюється за собівартістю, збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування. Це означає, що при одержанні прибутку асоційованим підприємством на відповідну частку в його капіталі повинна бути збільшена інвестиція у підприємства-інвестора. На суму збитків у відповідних пропорціях зменшується фінансова інвестиція. Балансова вартість інвестицій також зменшується на суму нарахованих дивідендів. Якщо інвестор володіє понад 50 % акцій інвестованого підприємства, вважається, що він має можливість

здійснювати повний контроль діяльності об'єкта інвестування. У даному випадку підприємство-інвестор розглядається як материнське, а інвестоване підприємство виступає дочірнім. Інвестиції в дочірні підприємства материнська компанія обліковує за методом участі в капіталі. Проте МСБО 27 "Консолідовані фінансові звіти та облік інвестицій у дочірні підприємства" дозволяє в окремих випадках використовувати альтернативні методи оцінки інвестицій, зокрема, метод собівартості.

Метод оцінки за нижчою вартістю у випадку з поточними інвестиціями в пайові цінні папери передбачає відображення їх в обліку спочатку за вартістю придбання (купівельною вартістю).

Надалі короткострокові фінансові інвестиції відображаються в балансі за нижчою вартістю – вартістю придбання або поточною ринковою вартістю. Поточна ринкова оцінка короткострокових вкладень у даному випадку повинна відображатись у звітності тільки довідково. При цьому, коли інвестор отримує від даних інвестицій дохід у вигляді дивідендів, дебетуються рахунки грошових коштів і кредитується рахунок доходу. При продажу цінних паперів різниця між продажною ціною та вартістю придбання відображається як прибуток або збиток.

Коли підприємство володіє частиною акціонерних капіталів кількох інших компаній, такі акції розглядаються загалом, як інвестиційний портфель короткострокових цінних паперів (акційний портфель), що регулюється (зменшується, збільшується або контролюється) згідно з чинниками, які ведуть до максимізації доходу та мінімізації ризику.

Отже, коли поточна ринкова вартість акцій стає нижчою, ніж вартість їх придбання, портфель акцій (як можливе джерело грошей) втрачає частину своєї фактичної вартості. Наприкінці кожного облікового періоду порівнюють собівартість придбання цінних паперів та їх поточну ринкову вартість і відображають у фінансовій звітності за нижчою з цих двох вартостей згідно з принципом обачності, що обумовлює відхід від принципу собівартості. Падіння ціни (вартості) акцій розглядається як позареалізаційні збитки, які повинні бути

визначені у періоді, коли сталося падіння вартості акцій. Між тим, прибуток від позареалізаційних операцій не відображається в обліку за той період, коли поточна вартість акцій перевищує вартість придбання.

Для оцінки поточних інвестицій в боргові цінні папери правило нижчої вартості не застосовується. Наприклад, облік депозитних сертифікатів здійснюється тільки за вартістю їх придбання. У зв'язку з цим, наприкінці облікового періоду робиться запис, який відображає нарахований, але ще не отриманий процентний дохід. Нарахований процентний дохід відобразатиметься у Звіті про фінансові результати як дохід від короткострокових фінансових інвестицій за статтею "Інші фінансові доходи". Для цілей фінансової звітності депозитні сертифікати відобразатимуться в балансі як оборотні активи [15].

Метод оцінки фінансових інвестицій в цінні папери за ринковою вартістю передбачає відображення цінних паперів у звітності за їх ринковою (або оціночною) вартістю. При цьому під ринковою вартістю розуміють суму, яку можна отримати від продажу цінних паперів на активному ринку. Оціночна вартість – це вартість неринкових цінних паперів, яка визначається за методикою оцінки неринкових цінних паперів.

Суть даного методу оцінки полягає в тому, щоб різницю між ринковою (оціночною) вартістю і вартістю придбання цінних паперів відобразити в обліку як нереалізований прибуток (збиток) від збільшення (зменшення) капіталу, а вартість фінансових інвестицій у фінансовій звітності відобразити за їх ринковою (оціночною) вартістю. Крім того, зміни розміру прибутку, пов'язані з можливими коливаннями вартості фінансових інвестицій і забезпечують ведення обліку за ринковою вартістю, не враховувати при обчисленні податку на прибуток.

Наслідком використання методу оцінки за ринковою вартістю є періодичне проведення переоцінок цінних паперів з метою коригування їх облікової вартості. Нова облікова вартість формується за допомогою ринкової вартості відкоригованих цінних паперів, а сума збитку списується за рахунок

прибутку. Отже, в результаті проведеної переоцінки ми отримаємо нову балансову вартість фінансових інвестицій в цінні папери, яка дорівнює ринковій вартості на дату переоцінки.

Дослідивши діяльність професійних інвесторів (інвестиційних фондів і компаній) щодо інвестування в цінні папери, нами визначено послідовність і виявлено певні особливості використання методу оцінки фінансових інвестицій за ринковою вартістю.

Насамперед, необхідно врахувати, що існують три групи цінних паперів:

- 1) які мають ринкову котировку;
- 2) які не обертаються на фондовій біржі;
- 3) інші, до яких відносять неринкові цінні папери.

Цінні папери, перелік яких визначений Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку, оцінюються за їх ринковою вартістю. Ця вартість визначається за допомогою відомостей останнього у звітному періоді офіційного котирування на організованому ринку. Ринкова вартість цінних паперів інвестиційного фонду (компанії) для розрахунку оціночної вартості визначається за меншою з останніх котировок.

У випадку, коли проводиться систематична оцінка вартості фінансових інвестицій (більше одного разу на місяць), цінні папери, що обертаються на фондовому ринку, оцінюються за їх поточною ринковою вартістю. При цьому до уваги беруть останню офіційну котировку або публікації в пресі (табл. 2.8) [33].

**Оцінка пакетів акцій відкритих акціонерних товариств для продажу
на організованому фондовому ринку**

Назва ВАТ	Розмір пакета акцій, %	Номінальна вартість, тис.грн.	Експертна оцінка, тис.грн.	Ціна продажу, тис.грн.	Перевищення над номіналом, раз
Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе	25,0	888,562	44470,120	44470,120	50,0
Одеський нафтопереробний завод	51,9	1142,800	27268,300	27268,300	23,9
Криворізький турбінний завод	33,7	223,260	7121,200	10020,000	44,9
Універмаг «Україна»	25,1	38,120	3552,300	3600,000	94,4
Лисичанськ-нафтопродукт	45,0	109,350	3530,000	5574,570	51,0

Порядок публікації інформації, необхідної для проведення оцінки, визначається нормативними документами Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Згідно з Положенням про порядок оцінки вартості чистих активів інвестиційних фондів і компаній у випадку відсутності котировки певного цінного паперу і аналогічних йому вартість визначається за їх балансовою оцінкою [38].

Для цінних паперів, що не обертаються на фондовій біржі і не мають ринкової котировки, проведення оцінки ускладнюється необхідністю аналізу позабіржового ринку цінних паперів з метою виявлення критеріїв аналогічних цінних паперів. Очевидно, що для кожного конкретного інвестора це завдання вимагатиме певних фінансових витрат, якщо звертатися до послуг інвестиційних консультантів.

Тому як один з варіантів розв'язання поставленої проблеми, пропонуємо обов'язкове надання професійними інвесторами до статистичних органів звіту

про придбані цінні папери, наприклад, за квартал. В подальшому систематизована й опублікована інформація у вигляді відповідного бюлетеня цінних паперів позабіржового ринку дасть змогу здійснювати оцінку цінних паперів, які не обертаються на фондовій біржі і не мають ринкової котировки, а також використовувати ці відомості органами податкової інспекції для перевірки правильності проведеної оцінки з метою виявлення фактів викривлення бази для обчислення податку на прибуток.

До групи «інших цінних паперів» включають, як правило, неринкові цінні папери, по яких не зафіксовано укладання угод на біржовому чи позабіржовому ринках. Такі цінні папери відображаються у фінансовій звітності за вартістю їх придбання.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах неринкові цінні папери складають більше половини портфеля цінних паперів середнього професійного інвестора, що об'єктивно зумовлює необхідність розробки та офіційного затвердження методики проведення оцінки даної категорії цінних паперів.

Існують різні думки щодо прийнятної балансової вартості поточних інвестицій. Прихильники першого методу стверджують, що він забезпечує реальну суму в балансі і не призводить до визначення нереалізованого прибутку в статтях доходу. Вони також заявляють, що випадкові різні коливання цін на фондовому ринку, які можуть змінюватись на протилежні, не відображаються в обліку тільки внаслідок вибору конкретної дати балансу [6].

Інші стверджують, що оскільки поточні інвестиції являють собою активи, які легко реалізуються, доречною є їх оцінка за справедливою вартістю, тобто ринковою [8].

Прихильники ринкової вартості висловлюють також думку, що звітування про інвестиції за історичною собівартістю дає керівництву змогу визнавати дохід за його власним розсудом, оскільки вибрані інвестиції можна продати і негайно знову придбати, а отриманий прибуток відобразити в доході, хоча такі операції не змінили економічний стан підприємства.

Взагалі, інтерес для підприємства становить загальна вартість його портфелю поточних інвестицій, а не кожної окремої інвестиції, оскільки вони утримуються разом як запас активів. Згідно з цією точкою зору, інвестиції, які відображаються в обліку за нижчою з двох оцінок – собівартістю і ринковою вартістю, оцінюються на основі сукупного інвестиційного портфеля в цілому або за категорією інвестицій, а не на основі конкретної інвестиції. Але поряд з цим, існують думки, що застосування принципу інвестиційного портфеля призводить до включення збитків у нереалізований прибуток.

Для дослідження методів оцінки фінансових інвестицій в похідні цінні папери, нагадаємо, що до них відносять опціони, варанти, форварди і ф'ючерси. Зазначимо, що ця категорія цінних паперів більш наближена до короткострокових боргових цінних паперів, тому що термін їх виконання відомий заздалегідь і, як правило, не перевищує одного року.

На прикладі опціонів визначимо й обґрунтуємо, який з розглянутих методів оцінки необхідно використовувати для оцінки фінансових інвестицій в похідні цінні папери.

Власники опціону можуть обрати один із трьох варіантів своїх дій:

- 1) виконати опціонний контракт;
- 2) залишити контракт без виконання і не скористатися його правами;
- 3) продати опціонний контракт іншій особі до закінчення його терміну.

Для того, щоб визначитися з вибором, необхідно враховувати, що ціна опціону (премія) змінюється від коливань цін на об'єкт угоди, а також залежно від тривалості періоду, що залишився до дати виконання опціону. Внаслідок цього вартість опціону включає дві складові: внутрішню і зовнішню ціну (ціну часу).

Під внутрішньою ціною розуміють суму, яку отримає власник у поточному періоді після виконання угоди. Для визначення зовнішньої ціни доцільно навести міркування з цього приводу М.Ю.Алексєєва: «Чем длительнее период времени, который должен пройти до момента исполнения опциона, тем больше вероятность изменения стоимости ценной бумаги в выгодном, с точки

зрения сторін, учасуючих в заключенні контракта, направлєнні. Поєтому оставшеєє до исполнєннє опціонє времє имєєє опрєдєлєннє стоемость, как для єго держатєлєє, так и для єго надписатєлєє» [2,с.16].

Питаннє оцїнкї похїднїх фїнансовїх їнструментїв розглядєтьєє в П(С)БО 13 “Фїнансовї їнструментї”. Побудована нами схема оцїнкї їнвєстїцїє в похїднї їнструментї показує, що первїннє вони повїннї оцїнюватїєє і вїдображатїєє за їх фактїчною собївартїєтю (рїс.2.3). На кожну наступну пїєлє вїзнаннє дату балансу похїднї фїнансовї їнструментї оцїнюютьєє за справєдлївою вартїєтю. Вїнятком є зобов'язаннєє за похїднїм фїнансовїм їнструментом, яке має бутї погашєне шлєхом передачї пов'язаного з ним їнструмєнта власного капїталу і справєдлїву вартїєть якого на кожну наступну пїєлє вїзнаннє дату балансу достовїрно вїзначїтї неможлїво. Тому такї похїднї їнструментї оцїнюютьєє за собївартїєтю.



Рїс.2.4 Оцїнка похїднїх фїнансовїх їнструментїв

Отже, для опціону характерна саме рїнкова вартїєть, яка формуєтьєє пїд впливом таких чїннїкїв:

- 1) чим триваліший період до моменту виконання опціону, тим вище його зовнішня і, як наслідок, ринкова вартість (на дату виконання опціону його зовнішня вартість дорівнює нулю);
- 2) підвищення поточної вартості об'єкта угоди призведе до збільшення ринкової вартості опціону покупця і зниження ринкової вартості опціону продавця;
- 3) зниження поточної вартості об'єкта угоди спричинить зменшення ринкової вартості опціону покупця і збільшення ринкової вартості опціону продавця.

Таким чином, на підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що застосування того чи іншого методу оцінки фінансових інвестицій залежить від виду інвестиції та взаємовідносин інвестора і об'єкта інвестування.

Система бухгалтерських записів повинна точно відображати принципи оцінки фінансових інвестицій, які нормативно регулюються відповідними державними органами. Від достовірності подання того чи іншого методу оцінки фінансових інвестицій в нормативних документах залежить правильність відображення їх вартості на рахунках бухгалтерського обліку.

Пункт 8 П(С)БО 12 визначає, що фінансові інвестиції на дату балансу відображаються за справедливою вартістю, крім випадків, коли:

- інвестиції утримуються підприємством до їх погашення;
- обліковуються за методом участі в капіталі.

До інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення, відносяться в основному вкладення в боргові цінні папери. Вони купуються і утримуються з метою одержання відсотків, їх облік і оцінка в балансі здійснюються за амортизованою собівартістю.

Метод амортизованої собівартості полягає в тому, що різниця між вартістю придбання і номінальною їх ціною амортизується інвестором протягом періоду з моменту надходження на підприємство і до повернення, з

урахуванням нарахованих відсотків. Амортизація дисконту або премії за національними стандартами обліку здійснюється за методом ефективної ставки відсотка. Даний метод запозичений з міжнародної практики, хоч у міжнародних стандартах з обліку інвестицій прямо не вказано, що в обліку довгострокових боргових інвестицій різниця між вартістю придбання погашення має бути амортизована.

Детальне висвітлення у П(С)БО 12 методу обліку за амортизованою собівартістю з наведенням конкретних прикладів розрахунку амортизації дисконту і премії треба оцінити позитивно. Він є непростим для прийняття і проведення розрахунків. У західній практиці він застосовується не лише для інвестиційних розрахунків, але й в інших сферах фінансового й операційного менеджменту.

Друга сфера інвестування, де не може застосовуватись метод оцінки й обліку за справедливою вартістю, є інвестиції у пов'язані сторони, якщо інвестор має суттєвий вплив або контролює діяльність об'єкта інвестування. Для їх обліку національними і міжнародними стандартами передбачено метод участі в капіталі, який розглянемо пізніше.

За справедливою вартістю повинен вестись облік усіх інших видів фінансових інвестицій, а саме:

- інвестицій, призначених для подальшого продажу;
- інвестицій, не призначених для продажу, що засвідчують право власності, якщо інвестор не має суттєвого впливу чи повного контролю над об'єктом інвестування;
- інвестицій у пов'язані сторони з суттєвим впливом інвестора чи контрольним пакетом акцій асоційованих, дочірніх, спільних підприємств, якщо останні ведуть свою діяльність за умов, що обмежують їх здатність передавати кошти інвесторові протягом періоду, котрий перевищує дванадцять місяців.

П(С)БО 12 не передбачає визначення терміну "справедлива вартість". Проте дане поняття чітко трактується у національному положенні 19

"Об'єднання підприємств". Під справедливою вартістю згідно даних нормативів розуміється сума, за якою може бути здійснений обмін активу в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. В П(С)БО 19 даються уточнення, за якими справедливою вартістю фінансових інвестицій у цінні папери є їх поточна ринкова вартість на фондовому ринку. Очевидно, що для доведення зазначених фінансових інвестицій до справедливої вартості на дату балансу повинна здійснюватись їх переоцінка.

В П(С)БО 12 не визначено механізм проведення такої переоцінки. Однак у пункті 8 даного стандарту передбачено, що сума збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу (крім інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі) відображається у складі інших доходів чи витрат відповідно. Схему обліку фінансових інвестицій за справедливою вартістю наведено на рис. 2.4



Рис. 2.5 Алгоритм обліку інвестицій за справедливою вартістю.

Даний алгоритм передбачає переоцінку у випадку, коли справедлива ринкова вартість відрізняється від облікової ціни.

На суму дооцінки збільшуються інші доходи підприємства, уцінка – призводить до зростання інших витрат. Усе це, в кінцевому випадку, впливає на остаточні фінансові результати звичайної діяльності.

Національними стандартами передбачено й інший метод обліку інвестицій, який можна вважати альтернативним методом обліку за справедливою вартістю. В п. 9 П(С)БО 12 зазначено, якщо справедливу вартість достовірно визначити неможливо, фінансові інвестиції можуть відображатися в обліку за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестицій. Втрата від зменшення корисності відноситься на інші витрати діяльності з одночасним зменшенням балансової вартості інвестицій.

Автори Голов С.Ф. і Костюченко В.М., посиляючись на міжнародний стандарт 36 "Зменшення корисності активів", пропонують визначати суму очікуваного відшкодування за найбільшою з двох оцінок: чистою ціною реалізації або вартістю при використанні. При цьому чиста ціна реалізації ототожнюється із справедливою вартістю об'єкта, зменшеною на суму витрат, пов'язаних з його реалізацією. Вартість при використанні автори визначають за теперішньою (дисконтованою) вартістю майбутніх грошових потоків, очікуваних від подальшого використання активу з врахуванням результатів від реалізації в кінці строку корисного використання [11,12].

Дані трактування більше стосуються активів, що амортизуються. У разі зміни очікуваних економічних вигод від таких активів переглядається їх строк корисного використання (експлуатації), норми амортизації.

Очікувані економічні вигоди від здійснення і утримання фінансових інвестицій виражаються сумою прибутку, дивідендів, відсотків, що можуть бути одержані інвестором від суб'єкта, в який вкладено капітал.

Зрозуміло, що встановити попередньо, якими будуть очікувані вигоди від вкладених фінансових інвестицій у практичній діяльності, досить складно.

Тому можна допустити, що при застосуванні альтернативного методу оцінки фінансових інвестицій за собівартістю у більшості випадків зменшення їх корисності враховуватись не буде. На нашу думку, це не суперечитиме встановленим принципам бухгалтерського обліку з таких причин:

1. Визнання активу допускається у випадку, якщо його оцінка може бути достовірно визначена (П(С)БО 2, п. 10). Оскільки достовірно визначити суму зменшення корисності інвестицій немає можливості, його й не потрібно враховувати.

2. На підставі принципу обачності (П(С)БО 1, п. 18), за яким застосування методів оцінки в бухгалтерському обліку повинно запобігати заниженню зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства, в обліку можуть застосовуватись альтернативні методи оцінки активів. Так, облік таких активів, як запаси на дату балансу, здійснюється за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації (П(С)БО 9, п. 24). Цей же принцип можна застосовувати і стосовно фінансових інвестицій, коли їх відображення в обліку і звітності повинно здійснюватися за найменшою з таких оцінок: собівартістю або справедливою вартістю (ринковою оцінкою).

3. Даний порядок оцінки й обліку фінансових інвестицій відповідатиме принципам їх обліку за МСФЗ.

Наступним методом обліку фінансових інвестицій є облік інвестицій за правилом нижчої ціни.

Якщо врахувати, що справедлива вартість фінансових інвестицій у ринкові цінні папери за національними стандартами в цілому ототожнюється з їх ринковою вартістю (додаток до П(С)БО 19), принцип оцінки в обліку фінансових інвестицій за найменшою з двох оцінок (собівартістю або справедливою вартістю) буде повністю кореспондувати міжнародним принципам обліку фінансових інвестицій. Дане правило нижчої ціни слід застосовувати до інвестицій, коли інвестор не має суттєвого впливу на об'єкт інвестування.

Слід зазначити, що правило найменшої оцінки має давню історію і відповідає принципу консерватизму у бухгалтерському обліку.

Ще в 1927 році професор Вейцман Н.Р. зазначав, що «принцип низших цен был распространен еще в довоенной коммерческой практике, откуда перешел и в законодательные постановления о балансах. Советское балансовое право восприняло этот принцип» [4].

Правилами складання балансу і розрахунку амортизаційних відрахувань, затвердженими «Постановлением Совета Труда и Обораны СССР» від 10 вересня 1926 року, принцип оцінки за нижчою вартістю визначався таким чином: «В случаях, когда к моменту заключения отчетного периода окажутся материальные ценности и ценные бумаги, действительная стоимость которых на день заключения отчетного периода будет выше цен, утвержденных регулируемыми органами, рыночных или биржевых, разница между действительной себестоимостью этих ценностей и стоимостью таковых по ценам регулирующих органов, биржевым или рыночным, выделяется в пассиве баланса отдельной статьей в качестве специального резерва, обеспечивающего покрытие возможного убытка от реализации ценностей в новом отчетном году» [4].

Продовживши дослідження цих питань, Галаган А.М. вказав призначення рахунку резервів від знецінення: “Это будет счет резерва на покрытие убытков от снижения цен, образующегося записью, дебетующей счет убытков и прибылей и кредитующей счет резерва на покрытие убытков от снижения цен» [7].

В останні роки цей метод неодноразово піддавався критиці з багатьох міркувань. Зокрема, вважалося, що:

- запровадження даного консервативного методу не впливає на кредиторів, адже розрахунки з ними здійснюються не за обліковою ціною на дату балансу, а за продажною вартістю. Водночас його застосування вводить в оману власників, акціонерів;

- консервативний підхід до оцінки довгострокових активів (у тому числі й фінансових інвестицій) зводиться нанівець через те, що зниження їх оцінки у поточному періоді обумовлює зростання прибутку (зниження витрат) у майбутні звітні періоди, коли активи буде продано, списано на витрати;

- застосування правила нижчої ціни не забороняє використовувати інші методи оцінки: собівартості, суми переоцінки, ринкової вартості та інші. Це дає можливість маніпулювати системою оцінки, суб'єктивно впливати на результати діяльності, досить лише зробити зміни в обліковій політиці підприємства.

Разом з тим, метод найменшої ціни знайшов широке застосування у практиці. Особливо це проявилось у період зростання ваги Звіту про фінансові результати, адже, згідно з принципом консерватизму, зниження ціни на активи призводить до зменшення прибутків.

К.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бред пропонують підняти даний принцип до рівня концепції бухгалтерського обліку. Доказом є те, що принцип нижчої ціни не можна віднести до жодної з існуючих концепцій. Водночас його застосування має суттєвий вплив на облікову політику, на бухгалтерську оцінку майна і результати діяльності [52, с.319].

У Бюлетені № 12, що видається Радою з розробки стандартів бухгалтерського обліку (РА8В), ставиться вимога, за якою довгострокові інвестиції капітального характеру, які при здійсненні були оцінені за вартістю вкладеного капіталу, далі б відображалися згідно з принципом вартості вкладеного капіталу або поточної ринкової ціни інвестиції (за меншою з них) [9, с.654].

Згідно з зарубіжною методологією, перегляд вартості фінансової інвестиції, якщо інвестор не має суттєвого впливу, здійснюється в кінці кожного звітного періоду в цілому по підприємству на підставі усього портфеля довгострокових інвестицій. Для цього ринкова ціна кожного виду акцій на дату балансу множиться на їх кількість. Якщо заново визначена загальна вартість

інвестиційного портфеля є меншою за їх облікову ціну, то різниця має бути відображена як нереалізовані збитки з одночасним утворенням резерву на зменшення вартості довгострокових інвестицій. Для цього в обліку деяких країн використовуються два контрарні рахунки: "Нереалізований збиток за довгостроковими інвестиціями в акції" – виступає контррахунком до власного капіталу підприємства; "Резерв на зменшення вартості довгострокових інвестицій" – регулює у бік зменшення вартість довгострокових інвестицій [9, с.657].

Зазначимо, що аналогічний порядок обліку довгострокових фінансових інвестицій пропонується запровадити і в Україні [25]. Для цього достатньо до рахунків 14 "Фінансові інвестиції" і 42 "Додатковий капітал" відкрити регулюючі контрарні субрахунки з обліку резервів зменшення вартості довгострокових інвестицій та нереалізованих витрат капіталу в результаті знецінення інвестицій. Запровадження даного методу дозволить уникнути збитків, яких ще не завдано. Згідно з міжнародною практикою зменшення вартості інвестицій може розглядатися як збиток у таких випадках:

- коли цінні папери зараховуються до складу поточних інвестицій;
- при продажу;
- якщо зниження ринкової ціни на них має постійний і стійкий характер.

В цілому ж застосування у вітчизняній практиці зазначеного порядку дозволило б наступне:

1. Наблизити національні правила оцінки та обліку фінансових інвестицій до міжнародних.
2. Уніфікувати порядок покриття втрат від знецінення капітальних і фінансових інвестицій.

3. Джерелом покриття втрат від знецінення фінансових інвестицій, як і капітальних, до їх реалізації виступав би власний капітал, а не прибуток підприємства.

Одним із способів оцінки та обліку фінансових інвестицій є метод участі в капіталі. Відповідно до пункту 11 П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" за даним методом повинен вестись облік вкладення коштів в асоційовані, дочірні підприємства, а також у спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства). Виняток складають лише інвестиції, що придбані і утримуються виключно для продажу протягом року, або якщо діяльність таких пов'язаних підприємств здійснюється за умов, які обмежують здатність передавати кошти інвесторові протягом 12 місяців.

У зарубіжній практиці метод участі в капіталі називають по-різному: метод обліку за власним капіталом, пайовий метод, методу дольової участі, метод оцінки за часткою участі. У міжнародних стандартах МСБО 28 "Облік інвестицій в асоційовані компанії" і МСБО 31 "Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах" участь у капіталі визначається як метод обліку, згідно з яким інвестиція первісно відображається за собівартістю, а потім коригується відповідно до зміни частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування після придбання. При цьому у своїй звітності інвестор відображає частку в результатах діяльності об'єкта інвестування. Більш чітке і лаконічне трактування методу участі в капіталі дають національні стандарти обліку. За П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" це є метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Головною перевагою даного методу вважається те, що з його допомогою забезпечується зіставність між даними неконсолідованого звіту материнської компанії і звіту, якщо б він був консолідований з дочірньою, асоційованою фірмою. В його основу покладено припущення, що результати

діяльності дочірнього (тут і далі – також асоційованого, спільної окремої юридичної особи) підприємства безпосередньо впливають на стан справ його інвестора. Даний метод дозволяє відобразити в обліку і звітності інвестора зміну величини фінансової інвестиції за результатами діяльності об'єкта і інвестування, навіть якщо у звітному періоді не було розподілу прибутку останнього і не нараховувались дивіденди. Зрозуміло, що у цьому випадку реакція інвестора щодо діяльності дочірнього підприємства буде більш дієвою, ніж якби до звітів не включалися результати роботи дочірньої фірми.

Інвестор, що впливає на діяльність об'єкта інвестування – пов'язаної сторони, несе певну відповідальність за рівень рентабельності інвестицій. Тому використання методу участі в капіталі для оцінки фінансових інвестицій підвищує інформативність фінансової звітності інвестора.

Разом з тим, в економічній літературі мають місце окремі критичні зауваження щодо обліку за методом участі в капіталі. Зокрема, вважається, що при ньому допускається неадекватна оцінка інвестицій, оскільки вона не відображає ні величини інвестованого капіталу в балансовій оцінці об'єкта вкладення, ні ринкової вартості акцій. Висловлюється також думка, що встановлена нижня межа інвестицій (20 чи 25 %) нічим не вмотивована, неочевидними є критерії впливу інвестора на об'єкт інвестування.

Треба зазначити, що в національних і міжнародних стандартах обліку встановлено різні вимоги щодо суб'єктів, які обліковують інвестиції за методом участі в капіталі (табл. 2.9).

**Характерні ознаки суб'єктів,
що обліковують інвестиції за методом участі в капіталі**

Ознаки	За П(С)БО	За МСФЗ
1	2	3
1. Головна ознака	Інвестори, що здійснюють вкладення в асоційовані до-чірні, спільні з створенням юридичної особи-підприємства	Суб'єкти, що мають суттєвий вплив на об'єкт інвестування
2. Мінімальний роз-мір частки у статут-ному капіталі суб'-єкта інвестування	25 відсотків для асоційованих підприємств	20 відсотків для всіх інвесторів
3. Додаткові ознаки суттєвості впливу	Відсутні (крім контрольних учасників спільного підприємства, для яких встановлено ті ж додаткові ознаки, що й за МСБО)	Свідченням суттєвого впливу є: - представництво у раді директорів або аналогічному керівному органі об'єкта інвестування; - участь у прийнятті рішень; - важливі операції між інвестором та об'єктом інвестування; - взаємообмін управлінським персоналом; - забезпечення необхідної технічної інформації
4. Наявність альтернатив	Альтернатива відсутня	Як альтернативу визначено метод обліку інвестицій за їх собівартістю
5. Обмеження у застосуванні методу участі в капіталі	Для інвестицій, що придбані і утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців. Якщо суб'єкт інвестування здійснює свою діяльність, і умовах, що обмежують його спроможність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує 12 місяців	Для інвестицій, що придбані і утримуються винятково для їх продажу найближчим часом

Головною відмінністю є те, що у вітчизняній і зарубіжній практиці використовуються різні підходи до пов'язаних осіб, які повинні вести облік інвестицій за методом участі в капіталі. Якщо за МСБО такими суб'єктами є інвестори, що мають суттєвий вплив на об'єкт інвестування, то в П(С)БО прямо вказано види підприємств, вкладення в які повинні обліковуватися заданим методом: асоційовані, дочірні і спільні зі створенням юридичної особи підприємства.

Встановлена відсоткова межа у міжнародній практиці стосується всіх інвесторів, тоді як у вітчизняному законодавстві вона визначена лише для асоційованих підприємств. Це дещо звужує сферу використання зазначеного методу. Якщо розглядати додаткові ознаки суттєвості впливу, які надають право інвесторові за рубежом застосовувати метод участі в капіталі, то стає очевидною неприйнятність окремих з них для вітчизняної практики. Наприклад, за вітчизняним законодавством представництво у раді директорів можуть мати чи брати участь у прийнятті рішень ті інвестори, які володіють не лише суттєвою, але й незначною часткою у статутному капіталі об'єкта інвестування. Важливість здійснюваних операцій, обмін персоналом і технічною інформацією, на нашу думку, не може бути підставою для включення прибутку одного підприємства до капіталу іншого. Такі взаємовідносини повинні ґрунтуватися на договірних засадах з встановленням оплати за відповідні послуги (передані активи). Ознакою участі в капіталі, на наш погляд, слід вважати лише суттєвий вплив через значну частку, яку має інвестор у капіталі інвестованого підприємства. Недоліком вітчизняного інвестування є відсутність альтернативного підходу, який би дозволяв пов'язаним особам самостійно обирати той чи інший спосіб відображення в обліку фінансових інвестицій. У практичній діяльності можуть виникати багато обставин, за яких використання методу участі в капіталі буде неефективним. Наприклад, страх інвесторів за те, що інвестування тимчасово збиткових об'єктів призведе до зменшення їх власного капіталу, може негативно вплинути на всю систему фінансового інвестування зі створенням асоційованих, дочірніх, спільних підприємств. На даний час в Україні більшість підприємств, що потребують інвестицій, є

збитковими. На практичному застосуванні даного методу негативно може позначитися відсутність надійних джерел інформації про зміни (причини змін) у капіталі об'єкта інвестування. Виникає також певна неузгодженість зазначеної методики коригування капіталу з іншим вітчизняним законодавством, зокрема, податковим – в частині доходів і витрат, господарським – стосовно формування капіталу окремих суб'єктів.

Альтернативним до методу участі в капіталі, на нашу думку, може бути метод оцінки здійснених фінансових інвестицій за їх собівартістю. За даним методом проводилася оцінка фінансових інвестицій в Україні до переходу на П(С)БО.

Його застосування відповідає міжнародним правилам оцінки й обліку фінансових інвестицій.

Слід зазначити, що у більшості європейських країн поряд з методом участі застосовуються й інші альтернативні методи: собівартості, ринкової вартості тощо. В Нідерландах, Франції, Німеччині метод участі є обов'язковим лише для асоційованих підприємств. У Португалії метод участі в капіталі не застосовується взагалі. У Швеції лише з 1986 року було законодавчо дозволено асоційованим компаніям використовувати метод участі в капіталі. Однак частка участі в капіталі дочірнього підприємства повинна відображатися лише у консолідованому звіті материнської компанії, а облік капіталів й надалі ведеться відокремлено.

Звернувшись до визначень методу участі в капіталі відповідно до міжнародних і національних стандартів (МСБО 28 та П(С)БО 3) і враховуючи, що власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань, а чисті активи – це активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань, можна зробити висновок, що під час обліку інвестиції за методом участі в капіталі в балансі інвестора відображають:

- результати діяльності об'єкта інвестування (прибутки або збитки, отримані цим об'єктом у звітному періоді);
- інші зміни розміру власного капіталу об'єкта інвестування у звітному періоді.

Уже як було зазначено, основним нормативним документом, що регулює порядок бухгалтерського обліку інвестицій за методом участі в капіталі, є П(С)БО12. Для відображення операцій, пов'язаних із застосуванням методу участі в капіталі, у бухгалтерському обліку згідно з Інструкцією № 291 застосовують спеціальні рахунки (субрахунки):

- субрахунок 141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі». Цей субрахунок призначений для узагальнення інформації про наявність і рух довгострокових інвестицій (вкладень) у цінні папери (статутний капітал) підприємств — пов'язаних осіб, створених як на території країни, так і за кордоном;

- рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі». На ньому узагальнюється інформація про доходи, пов'язані із збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування внаслідок одержаних підприємствами (в які здійснено інвестиції) прибутків або росту власного капіталу;

- рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі», на якому обліковують витрати, пов'язані із зменшенням частки інвестора у чистих активах об'єкта інвестування внаслідок одержаних збитків або зменшення власного капіталу, а також інших подій.

Отже, вважається, що інвестор отримав дохід (зазнав збитку) від інвестицій, передбачений розміром його частки у статутному капіталі об'єкта інвестування. Якщо об'єкт інвестування у звітному періоді отримав прибуток, це відображається у балансі інвестора як збільшення балансової вартості інвестиції та отримання від неї доходу. Дивіденди від об'єкта інвестування розглядають як повернення частини інвестиції (якби дивіденди вважалися доходом інвестора, то стався б подвійний облік (як частки інвестора у прибутку, отриманому об'єктом інвестування, так і частки інвестора у розподіленій частці цього прибутку)). Якщо об'єкт інвестування у звітному періоді зазнав збитку, це відображається у інвестора шляхом зменшення балансової вартості інвестиції та втрат від інвестицій.

Аналогічна ситуація відбувається і в тому випадку, коли величина власного капіталу об'єкта інвестування змінилася з інших причин (виключаючи

результати операцій між інвестором і об'єктом інвестування). Тоді збільшуються (зменшуються) статті власного капіталу інвестора.

Під час такого обліку фінансових інвестицій, хоча їх балансова вартість і змінюється, ці зміни пропорційні частці інвестора у статутному капіталі об'єкта інвестування. Тому так само, як відношення номінальної вартості фінансової інвестиції до величини статутного капіталу об'єкта інвестування залишається незмінним (яке дорівнює частці інвестора у статутному капіталі такого об'єкта), так і відношення балансової вартості фінансової інвестиції до загальної величини власного капіталу об'єкта інвестування не змінюється. У разі придбання фінансової інвестиції за номінальною вартістю її вартість, розрахована на дату балансу, завжди відображає частку інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Винятки становлять лише випадки придбання фінансової інвестиції в асоційоване підприємство за вартістю, вищою (чи нижчою) за частку інвестора у балансовій вартості придбаних чистих активів, розрахованій на дату придбання. Тоді балансова вартість фінансової інвестиції визначатиметься з урахуванням суми амортизації вартісної різниці. Але все одно таку різницю буде амортизовано. Тоді такі фінансові інвестиції відповідатимуть сформульованим умовам.

Під час дослідження нами виявлено, що при застосуванні методу участі в капіталі перед підприємствами–інвесторами постає проблемне питання: чи впливають доходи і витрати, що виникають в процесі обліку інвестицій за цим методом, на оподаткований прибуток.

Однак ми вважаємо, що відображати у валових доходах суми, обліковані як дохід від участі в капіталі, не варто, обґрунтувавши цей висновок таким чином:

1. Доходи від участі в капіталі ніколи не можуть бути включені до складу валового доходу, оскільки дата збільшення валового доходу ніколи не настане. Так можна стверджувати тому, що не станеться жодна з подій, за

датою здійснення яких збільшується валовий дохід (ні зарахування коштів, ні відвантаження товарів, ні фактичне надання робіт (послуг)).

2. У визначенні валового доходу Податковим кодексом України наведено форми, в яких має бути отримано (нараховано) дохід (грошова, матеріальна чи нематеріальна). Ні в одній із цих форм дохід від участі в капіталі не нараховується — адже суми, що відображають на рахунку 72, не відносяться до коштів, матеріальних або нематеріальних активів.

3. Оподаткування доходів (які подібні до доходів від участі в капіталі), отриманих інвестором від об'єкта інвестування, регулюють Податковим кодексом України. До валового доходу інвестора – платника податку на прибуток включають суми коштів або вартість майна, що перевищує суму витрат, понесених таким платником на придбання корпоративних прав.

Аналогічні висновки можна зробити і з приводу валових витрат. Витрати, що виникли під час обліку за методом участі в капіталі (рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі»), для формування оподаткованого прибутку визнавати не потрібно, бо це суперечить визначенню валових витрат. Тому втрати від участі в капіталі ніяк не стосуються валових витрат.

Для здійснення обліку фінансових інвестицій за методом участі в капіталі інвестор повинен мати чітке уявлення про причини і джерела зміни капіталу об'єкта інвестування. Інформація про це має, на наш погляд, подаватися інвесторові у вигляді приміток до фінансової звітності дочірнього підприємства або у спеціально розробленій формі внутрішньої звітності, яку дочірнє підприємство подає у материнську компанію для врахування результатів у її капіталі. Ця інформація повинна стосуватися таких складових капіталу пов'язаних осіб:

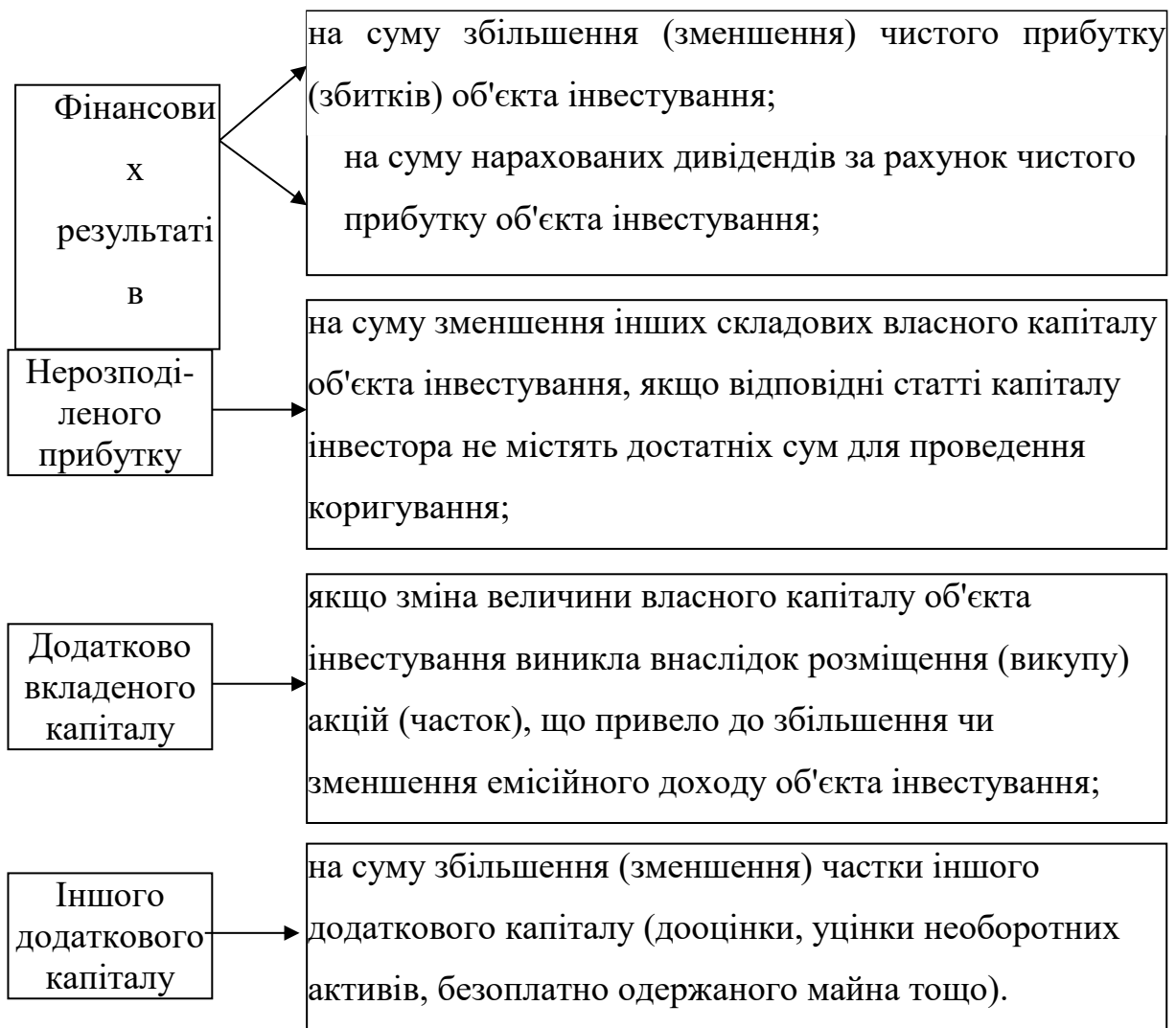


Рис. 2.6. Структура капіталу пов'язаних осіб для подання материнській компанії

Не здійснюється коригування капіталу інвестора у випадках:

- нарахування дивідендів об'єктом інвестування;
- збільшення (зменшення) резервного капіталу.

Це викликано тим, що зазначені складові капіталу підприємства утворюються за рахунок чистого прибутку і вже враховані при його відображенні у складі доходів від участі в капіталі.

Отже, сума довгострокових інвестицій повинна збільшуватись (дебет рахунку 14, субрахунку 1 "Інвестиції пов'язаними сторонами за методом обліку участі в капіталі") за умов:

- здійснення додаткових фінансових інвестицій – кредит рахунків грошових коштів;

- збільшення частки інвестора у чистому прибутку об'єкта інвестування – кредит рах. 72 “Дохід від участі в капіталі”;
- виникнення емісійного доходу в результаті розміщення (викупу) акцій об'єкта інвестування – кредит субрах. 42.1 “Емісійний дохід”;
- дооцінки необоротних активів об'єкта інвестування кредит субрах. 42.3 “Дооцінка активів”;
- безоплатного одержання активів об'єктом інвестування кредит субрах. 42.4 “Безоплатно одержані необоротні активи”;
- іншими чинниками – кредит рахунків 42, 44 тощо.

Сума інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі, зменшується у кредиті субрахунку 14.1:

- при поверненні раніше здійснених інвестицій – дебет рахунків грошових коштів;
- при зменшенні частки інвестора в результаті одержаних збитків об'єктом інвестування – дебет рахунка 96 “Втрати від участі в капіталі”;
- при нарахуванні дивідендів відповідно частки інвестора – дебет субрахунку 37.3 “Розрахунки за нарахованими доходами”;
- при зменшенні емісійного доходу в результаті продажу (викупу) акцій об'єктом інвестування – дебет субрахунку 42 “Емісійний дохід”;
- при уцінці необоротних активів об'єкта інвестування – дебет субрахунку 42.3 “Дооцінка активів”;
- те саме, якщо відповідна стаття капіталу інвестора не містить достатніх сум для проведення коригування – дебет рах. 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”;
- списання невідшкодованих збитків – дебет рахунка “Резервний капітал” або 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)” (при недостатності відповідного джерела у власному капіталі інвестора);
- інших неординарних подіях – дебет рахунків 42 або 44.

Що стосується складання консолідованої фінансової звітності (КФЗ), то така необхідність виникає у групі підприємств, коли одне з них можна класифікувати як материнське, а інші – як дочірні (консолідовані). Ми також зазначали, що основним критерієм класифікації підприємства як материнського є здійснення контролю над дочірніми підприємствами, при цьому поняття «контроль» дано в П(С)БО 19 як досить відносне. Прийнято вважати, що контроль виникає у випадку, коли одне підприємство володіє більше ніж половиною голосів в іншому підприємстві. Однак норми П(С)БО 20, що регулюють розкриття інформації про складання КФЗ, вказують на те, що між підприємствами, з точки зору складання КФЗ, можуть виникати й інші, особливі відносини:

- коли є група підприємств, в якій материнське підприємство не володіє в дочірньому підприємстві (прямо чи опосередковано) більше ніж половиною голосів,
- коли є група підприємств, в якій материнському підприємству прямо чи опосередковано належить більше половини голосів, але яке внаслідок відсутності контролю не є дочірнім підприємством.

Таким чином, володіння більше ніж половиною голосів іншого підприємства ще не означає контроль над таким підприємством, і навпаки – володіння менше ніж половиною голосів іншого підприємства не означає, що контроль у контексті термінології П(С)БО 19 неможливий. Отже, від обґрунтування контролю може залежати класифікація групи підприємств на материнське та дочірні, а це, в свою чергу, може вплинути на рішення: складати КФЗ чи ні.

Якщо складається як проміжна, так і річна КФЗ, обов'язок її складання покладається на материнське підприємство, і така звітність складається з використанням фінансової звітності консолідованих підприємств за той самий період і на ту саму дату. Надання фінансової звітності материнському підприємству не звільняє консолідовані підприємства від подання власної фінансової звітності відповідно до законодавства.

На наш погляд, однією з найскладніших проблем при складанні КФЗ є дотримання вимоги, що таку звітність має бути складено з використанням єдиної облікової політики для подібних операцій та інших подій за схожих обставин. Для правила про використання єдиної облікової політики встановлено виняток, що дозволяє не застосовувати таке правило, якщо воно є нездійсненним – про такий виняток необхідно повідомити у примітках до КФЗ. Дану проблему розглядали такі науковці, як С.И. Вакарин, Я.Д. Крупка, В.В. Билушов та інші.

Зосередимо увагу на таких базових формах фінансової звітності, як Баланс і Звіт про фінансові результати.

На перший погляд методика складання КФЗ є простою та полягає у впорядкованому додаванні показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства. Однак таке впорядковане додавання не є простим складанням усіх показників фінансової звітності та має свої винятки. При такому складанні показників виключенню підлягають:

- балансова вартість фінансових інвестицій материнського підприємства в кожне дочірнє підприємство і частина материнського підприємства в кожному дочірньому підприємстві,
- сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо,
- сума нереалізованих прибутків та збитків від внутрішньогрупових операцій (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані).

П(С)БО 20 регламентує єдиний підхід до складання фінансової звітності, на відміну від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, де консолідовану звітність дозволяється складати за кількома методами.

Вважаємо за недоцільне застосовувати єдиний підхід до складання консолідованої фінансової звітності материнськими підприємствами з різною часткою статутного фонду у підконтрольних підприємствах, оскільки такий підхід не забезпечує інтереси часток меншості. Пропонується застосовувати

для складання консолідованої фінансової звітності залежно від виду впливу інвестора на об'єкт інвестування один з наступних методів.

- 1) метод повної консолідації;
- 2) метод пропорційної консолідації;
- 3) метод еквівалентної вартості.

Вибір методу консолідації, відповідно до якого звітність учасника включається в консолідовану звітність, а також розрахунок різниці вартості придбання часткою капіталу визначається материнським підприємством, виходячи з частки контролю групи в капіталі кожного учасника. При цьому частка контролю групи в капіталі кожного учасника визначається як сукупність наступних критеріїв:

1) питома частка у капіталі учасника, що знаходяться у власності материнського підприємства в загальній кількості голосів,

2) питома частка у капіталі учасника, що знаходяться у власності інших учасників, у загальній частці учасників.

За методом повної консолідації до складу консолідованої звітності можуть включатися дані фінансової звітності учасників, що входять до складу консолідованої групи підприємств на основі вище встановлених критеріїв.

За методом пропорційної консолідації до складу консолідованої звітності може включатися звітність учасників, контроль над якими здійснюється обмеженою кількістю засновників.

За методом консолідації за еквівалентною вартістю до складу консолідованої звітності включається звітність усіх інших учасників, не включених у консолідовану звітність за методами повної і пропорційної консолідації.

Для складання консолідованої звітності визначається частка участі групи в капіталі кожного учасника як сукупність наступних критеріїв:

1) питома частка у капіталі учасника, що знаходяться у власності материнського підприємства в загальній частці учасників,

2) питома частка інших учасників групи в капіталі учасника, помножена на питому вагу голосів материнського підприємства в капіталі інших учасників.

Розглянемо кожен із запропонованих методів більш детально.

Метод повної консолідації. При складанні консолідованого балансу постатейно додаються активи, капітал та зобов'язання балансів материнського підприємства та підконтрольних йому підприємств. При цьому:

1) Виключаються вкладення материнського підприємства й інших учасників у статутний капітал інших учасників і, відповідно, статутний капітал консолідованих учасників у частинах, що належать материнському підприємству й іншим учасникам, а також вкладення учасників у статутний капітал материнського підприємства.

2) Виключаються операції й угоди, проведені між материнським підприємством і консолідованими учасниками і безпосередньо між консолідованими учасниками.

3) До активів (чи пасивів) включаються показники, що визначають різницю вартості придбання часткою капіталу. Такі показники розраховуються на момент придбання групою частки консолідованого учасника. При цьому показники являють собою різницю між вартістю часток, показаних у фінансовій звітності материнського підприємства, та підконтрольних учасників, що володіють відповідними частками, і величиною власних чистих активів учасника, помноженої на частку контролю групи в капіталі консолідованого учасника.

Негативне значення може відобразитися окремою статтею в пасиві, а позитивне значення окремою статтею – в активі балансу.

Негативна величина різниці вартості придбання частки капіталу являє собою певний резерв, що може бути спрямований на зменшення збитків групи в

сумі, яка не перевищує суми збитку учасника, по якому було визначено таку різницю.

Позитивне значення різниці вартості придбання частки капіталу підлягає амортизації протягом терміну, встановленого материнським підприємством з дати придбання частки консолідованого учасника, щомісяця рівними частками на витрати учасників. При цьому значення активної статті консолідованого балансу щомісяця зменшуватиметься на суму амортизації. Облік негативних і позитивних значень різниці вартості придбання часткою капіталу може вестися по кожному учаснику групи окремо, при цьому позитивні і негативні значення зазначених показників не сальдуються (не складаються) і відображаються в активі і пасиві окремими статтями.

4) Материнське підприємство може додатково включати в консолідований баланс інформацію про величину переоцінки (дооцінки, уцінки) вартості окремих об'єктів майна консолідованого учасника. Проведення переоцінки материнським підприємством допускається на момент придбання часток капіталу, що дають підставу для застосування методу повної консолідації, у порівнянні з ринковими цінами по яких дане майно відображено в балансі материнського підприємства. Дооцінка включається до пасиву окремою статтею, збільшуючи на відповідну величину вартість майна в активі консолідованого балансу. Уцінка включається до активу окремою статтею, зменшуючи на відповідну величину вартість майна в активі консолідованого балансового звіту.

5) Виключається сума прибутку (збитку) консолідованого учасника.

6) Сума прибутку (збитку) консолідованого учасника групи в капіталі учасника відображається за відповідною статтею "Чистий прибуток (збиток)".

При складанні консолідованого звіту про фінансові результати постатейно додаються всі доходи і витрати материнського підприємства та консолідованих учасників. При цьому:

1) виключаються доходи і витрати від взаємних операцій консолідованих учасників з материнським підприємством та іншими учасниками;

2) виключаються дивіденди, виплачувані консолідованими учасниками материнському підприємству або іншим учасникам. У консолідованому звіті про фінансові результати відображаються тільки дивіденди, що підлягають виплаті організаціям та особам, що не входять до консолідованої групи.

3) визначається сума прибутку (збитку) консолідованого учасника, не приналежній групі. Частка меншості визначається виходячи з величини нерозподіленого прибутку (збитку) консолідованого учасника і частки участі консолідованого учасника в капіталі, що не належить групі. У консолідованому звіті про фінансові результати частка меншості відображається в окремій статті.

Метод пропорційної консолідації. Метод пропорційної консолідації полягає у включенні до консолідованого балансу і консолідованого звіту про фінансові результати відповідно активів і пасивів учасника аналогічно методу повної консолідації, але по величині, прямо пропорційній частці участі групи в капіталі учасників. Частка меншості при пропорційному методі консолідації не визначається.

Метод консолідації за еквівалентною вартістю. Метод консолідації за еквівалентною вартістю полягає в заміщенні вартості частки консолідованого учасника, відображеної в балансі материнського підприємства, на вартісну оцінку частки участі групи у чистих активах консолідованого учасника.

При складанні такого консолідованого балансу:

1) виключається вартість часток консолідованого учасника, відображена у фінансовій звітності материнського підприємства чи інших учасників, що володіють частками;

2) включається показник, що відображає вартісну оцінку участі групи в капіталі консолідованого учасника як добуток величини його чистих активів на

частку участі групи в його капіталі. Різниця між вартісною оцінкою чистих активів і вартістю часток відображається в балансі;

3) включається показник, що відображає фінансові результати консолідованого учасника в частині частки участі групи в капіталі учасника, що розраховується виходячи з величини нерозподіленого прибутку (збитку) такого учасника і частки участі групи в капіталі консолідованого учасника;

4) включається показник, що відображає частку меншості у чистих активах учасника групи, що розраховується виходячи з усіх активів учасників і частки участі меншості у капіталі учасника групи.

Таким чином, можливість складання консолідованої фінансової звітності за кількома методами залежно від ступеня впливу інвестора на об'єкт інвестування не тільки через підконтрольну частку дає можливість користувачам фінансової інформації більш поглиблено аналізувати фінансову звітність та здійснювати зважені економічні рішення.

2.3. Функціональна роль внутрішнього контролю (аудиту) інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання

Фінансові інвестиції, як і основні засоби, нематеріальні активи, запаси, грошові кошти та інші активи, повинні підлягати контролю, в процесі якого уточнюється їх наявність та оцінка для підтвердження достовірності фінансової звітності. Водночас фінансові інвестиції – активи незвичайні та різноманітні. Тому питання, які вирішуються в процесі контролю, і, що досить важливо, його наслідки (включаючи відображення результатів в обліку), прямо залежать від певних характеристик кожного виду фінансових інвестицій. Існує також залежність від багатьох чинників, які діють не лише в рамках підприємства, але й подій, що відбуваються за його межами.

У першому розділі за допомогою побудованої класифікації ми проаналізували основні характеристики фінансових інвестицій, які

обумовлюють особливості визначення їх наявності та стану. Тепер виокремимо ті з них, які так чи інакше можуть вплинути як на сам процес контролю, так і на його результат.

Першою найважливішою характеристикою фінансової інвестиції як об'єкта, що перевіряється можна назвати форму, яка засвідчує права, надані цією інвестицією. Фінансова інвестиція може виступати як у формі цінного паперу (яка іноді є матеріальною), так і в формі, іншій ніж цінні папери. Для проведення перевірки це важливо, оскільки від того, чи має об'єкт матеріальну форму, залежить можливість підрахувати його, оглянути, уточнити оцінку, порівняти тощо.

З визначень, наведених у частині першій ст. 194 ЦКУ [53] випливає, що цінний папір – це документ, який має встановлену форму з відповідними реквізитами. При цьому, відповідно до частини другої ст. 196 ЦКУ, документ, який не містить обов'язкових реквізитів цінних паперів та не відповідає формі, встановленій для цінних паперів, не є цінним папером. Отже, можна зробити висновок, що інвентаризація цінних паперів може зводитися до перевірки наявності та збереження певних документів (встановленої форми з відповідними реквізитами) у місцях їх зберігання на підприємстві.

Але підкреслимо, що важливий не сам документ, а ті права, які він засвідчує. В попередньому розділі ми вже зверали увагу на подвійну природу цінних паперів. З одного боку, цінний папір є об'єктом цивільних прав (частина перша ст. 177 ЦКУ), а отже, можна говорити про “права на папір”. З іншого боку, цінний папір засвідчує певні майнові, а можливо, й немайнові права – “права з паперу”. І “права з паперу” безпосередньо впливають з “прав на папір”, що закріплено в частині другій ст. 194 ЦКУ: “до особи, яка набула право власності на цінний папір, переходять у сукупності усі права, які ним посвідчуються”. Отже, крім перевірки наявності та стану цінних паперів як матеріальних цінностей, необхідно проводити також перевірку наявності та “стану” майнових, а іноді й немайнових прав, що засвідчуються цінними

паперами. Тут необхідно враховувати наявність і “стан” об'єкта інвестування, оскільки саме з ним пов'язані наявність та стан “прав з паперу”.

Таким чином, цінний папір (неважливо, до якої групи він належить – до групи пайових, боргових чи похідних) безпосередньо пов'язаний з емітентом. Більше того, цінний папір є цінністю лише тоді, коли існує його емітент. Проте на дату проведення інвентаризації емітента може й не бути. Підприємство, яке емітувало цінний папір, може бути ліквідоване як за бажанням його власника (власників), так і внаслідок процедури банкрутства. При цьому підприємство-інвестор (власник цінного паперу) може про це й не знати.

Наприклад, підприємство – власник акцій (акціонер) володіє незначним пакетом акцій, розмір якого не може впливати на прийняття рішень загальними зборами акціонерного товариства. Тому згода такого акціонера не обов'язкова для прийняття рішення про ліквідацію акціонерного товариства – емітента акцій, а публікацію в пресі оголошення про ліквідацію акціонер може не прослідкувати. Інший приклад, коли підприємство є власником облігацій, випущених іншим підприємством – емітентом облігацій. Ліквідація емітента відбулася в процедурі банкрутства, у нього не вистачило майна для розрахунку з кредиторами (у тому числі й з тими, хто оформив передплату на облігації) та продовження діяльності. Оскільки за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна, суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи – банкрута, а інвестор – власник облігації залишається без відшкодування завданих збитків. Тому при проведенні інвентаризації цінних паперів обов'язково слід упевнитися в наявності емітента (або його правонаступників) та (якщо це можливо) визначити “стан” емітента. Цінні папери, емітента яких ліквідовано, за загальними принципами національних стандартів не відповідають критеріям визнання активом, оскільки ніяких економічних вигод їх використання не принесе, а їх вартість буде нульовою.

Таким чином, інвентаризувати необхідно і фінансові інвестиції, засвідчені в іншій формі, ніж цінні папери. Вартість таких фінансових

інвестицій, відображена на відповідних рахунках бухгалтерського обліку і статтях фінансової звітності, не пов'язана з певною річчю. Отже, при перевірці логічно визначити наявність та “стан” лише прав інвестора (як вказано вище щодо цінних паперів – “прав з паперу”). Зазначимо також, що хоча про такі фінансові інвестиції не вказано у нормативних документах щодо порядку проведення інвентаризації активів, вони підлягають перевірці таким же чином, як і цінні папери.

Другою, не менш важливою характеристикою, що впливає на здійснення інвентаризаційної перевірки фінансової інвестиції, засвідченої цінним папером, є форма випуску цінного паперу. В першому розділі ми зазначали, що існує дві форми випуску цінного паперу — документарна та бездокументарна. Документарна форма цінного паперу – це “сертифікат цінних паперів, що містить реквізити відповідного виду цінних паперів певної емісії, дані про кількість цінних паперів та засвідчує сукупність прав, наданих цими цінними паперами”, а бездокументарна форма – це “здійснений зберігачем обліковий запис, який є підтвердженням права власності на цінний папір”[41]. Отже, перевіряти наявність та стан цінних паперів в документарній та бездокументарній формі необхідно по-різному. З одного боку, паперовий носій інформації – це сертифікат цінного паперу, який зберігається в певних місцях на самому підприємстві та може бути зіпсований або вкрадений. З іншого боку – це обліковий запис на рахунку в цінних паперах, фізично розташований на паперовому та/або електронному носії інформації, що знаходиться в депозитарній установі (у зберігача або у депозитарії).

Наступною характеристикою досліджуваних в процесі інвентаризації цінних паперів можна назвати тип цінного паперу (іменні або на пред'явника). Відповідно до ст.1 Закону України „Про цінні папери та фондову біржу”, іменні цінні папери передаються шляхом повного індосаменту (передавальним записом, який засвідчує перехід “прав з паперу” до іншої особи). При цьому відновлення втрачених іменних цінних паперів провадиться емітентами (державними органами, підприємствами, установами та організаціями, які

випустили цінні папери). Це означає, що фізична відсутність сертифіката (іменного цінного паперу в документарній формі), як і зіпсування сертифіката, нічого не означає – цінний папір у зв'язку з цим не втрачає своєї вартості. Він підлягає повному відновленню.

У зв'язку з цим інвесторам не варто забувати, що права власності на іменний цінний папір засвідчені не тільки у власника. Підвищення рівня захисту прав власності на іменні цінні папери в документарній формі здійснюється шляхом реєстрації власників іменних цінних паперів. І якщо іменні цінні папери випущено в документарній формі (або в бездокументарній формі, а потім переведено в документарну), то облік прав власності за іменними цінними паперами ведеться реєстроутримувачем. Саме він здійснює діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, яка включає збір, фіксацію, обробку, зберігання та надання даних, що становлять систему реєстру. І саме у нього можна отримати виписку з реєстру власників іменних цінних паперів (виписку про стан особового рахунку або виписку про операції по особовому рахунку за період), тобто письмовий документ установленної форми, який підтверджує запис у реєстрі стосовно власника та належних йому іменних цінних паперів.

Якщо форма випуску іменних цінних паперів бездокументарна (або цінні папери було випущено в документарній формі, а потім знеруховлено), для визначення наявності та стану таких цінних паперів варто звернутися до зберігача, з яким власник цінних паперів уклав договір на відкриття рахунку у цінних паперах для здійснення депозитарної діяльності. Зберігач надає депоненту виписки з його рахунку у цінних паперах (виписки про стан рахунку у цінних паперах депонента (є підтвердженням права власності на цінні папери на зазначену дату стану рахунку) та виписки про операції з цінними паперами цього депонента). Виписки мають надаватися періодично, у строк, передбачений договором про відкриття рахунку у цінних паперах (за умови здійснення хоча б однієї облікової операції, щотижня, щомісяця, щоквартально, щорічно, інший строк) або за запитом депонента (в останньому випадку

зберігач зобов'язаний надати відповідну виписку протягом одного – трьох робочих днів з моменту отримання запиту).

Інша річ – цінні папери на пред'явника. Такі цінні папери перебувають у вільному обігу. Цінний папір на пред'явника не реєструється у емітента на ім'я утримувача і передається особі шляхом вручення. Тобто загалом усіма правами володіє особа, в якій наявний цінний папір. Оскільки цінні папери на пред'явника можуть випускатися тільки в документарній формі, фізична відсутність цінного паперу такого типу (так само як і його значне псування) означає повну втрату ним вартості та неможливість визнання фінансової інвестиції (вкладення) у такий цінний папір активом. І навпаки, до виявлення на підприємстві цінного паперу на пред'явника, не “зазначеного” на рахунках бухгалтерського обліку, слід ставитися так само, як, наприклад, до неоприбуткованого об'єкта основних засобів.

Інші характеристики фінансових інвестицій, що стосуються цінних паперів: види (акції, облігації, сертифікати), групи (боргові, пайові, похідні), категорії (прості або привілейовані акції, процентні, безпроцентні (цільові) облігації) – для визначення наявності та стану фінансових інвестицій не мають важливого значення.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку результатів інвентаризації в чинних документах бухгалтерського обліку спеціально не описано. Так, немає інформації щодо порядку відображення в обліку нестачі або надлишків фінансових інвестицій, інформації щодо списання фінансових інвестицій, які не відповідають критеріям визнання їх активом тощо. Тому, використовуючи загальні принципи обліку фінансових інвестицій, сформульованих у П(с)БО 12 та Інструкції № 291, проілюструємо відображення результатів проведеного контролю в бухгалтерському обліку за допомогою наступного прикладу.

Під час перевірки комісія виявила:

– нестачу сертифікатів облігацій на пред'явника (емітент – підприємство А) балансовою вартістю 2000 грн. (кількість облігацій – 10 шт.

номінальною вартістю 200 грн. кожна). Враховуючи пояснення матеріально відповідальної особи (сертифікати знищено через халатність цієї особи), по недостатчі встановлено винну особу;

- нестачу сертифіката іменних акцій, випущених у документарній формі (емітент – підприємство Б), балансовою вартістю 5000 грн. (кількість акцій – 40шт. номінальною вартістю 100грн. кожна). Винну особу виявлено не було. Комісія встановила необхідність повідомити реєстроутримувача про втрату сертифіката та його відновлення;

- сертифікати акцій на пред'явника, що не обліковуються в обліку (емітент – підприємство В), загальна кількість акцій – 20 шт. номінальною вартістю 15грн. кожна. Цю фінансову інвестицію вирішено було оприбуткувати;

- факт ліквідації підприємства Г – товариства з обмеженою відповідальністю, до статутного капіталу якого було здійснено внесок у розмірі 150000 грн. Фінансову інвестицію, що є внеском до статутного капіталу підприємства Г, інвентаризаційна комісія постановила списати з балансу;

- невідповідність методу оцінки фінансової інвестиції в іменні акції, випущені в бездокументарній формі (емітент – підприємство Д), необхідним критеріям. Оскільки підприємство Д здійснило додаткову емісію акцій, частка до його статутного капіталу скоротилася з 27% до 10%. Тому інвентаризаційна комісія встановила необхідність зміни методу оцінки фінансової інвестиції – замість методу обліку участі в капіталі запропоновано метод оцінки за справедливою вартістю. Акцій було 10000 шт. номінальною вартістю 27 грн. кожна, їх балансова вартість на дату інвентаризації становила 350000 грн.

Результати проведення інвентаризації відобразимо в бухгалтерському обліку таким чином (табл.2.4):

Сучасні процедури контролю такого об'єкта, як фінансові інвестиції, показує нам яскраві приклади змін, що сталися внаслідок реформування бухгалтерського обліку. Йдеться про розширення переліку завдань, які можна вирішити в процесі інвентаризації.

Відображення в обліку результатів інвентаризації фінансових інвестицій

№ з/п	Зміст запису	Кореспонденція рахунків		
		Дебет	Кредит	Сума, грн.
	А	Б	В	Г
1.	Відображено недостачу облігацій підприємства А.	971	352	2000
2.	Відображено на позабалансовому рахунку балансову вартість недостачі.	072	—	2000
3.	Списано на винну особу вартість облігацій підприємства А.	375	741	2000
4.	Списано з позабалансового рахунку вартість недостачі.	—	072	2000
5.	Утримано вартість недостачі облігацій підприємства А із зарплати винної особи за її заявою.	661	375	2000
6.	Оприбутковано сертифікати акцій підприємства В	142	424	300
7.	Списано фінансову інвестицію до статутного капіталу підприємства Г через невідповідність критеріям визнання її активом	971	143	150000
8.	Перекласифіковано фінансову інвестицію в акції підприємства Д	143	141	350000
9.	Списано на фінансові результати:			
9.1.	доходи	741	792	2000
9.2.	витрати	792	971	152000

Ми вже зазначали необхідність списання з балансу тих фінансових інвестицій, які не відповідають критеріям визнання інвестиції активом.

Ще одна проблема – можливе визначення в процесі інвентаризації необхідності зміни методів оцінки фінансової інвестиції. Для цього об'єкта це важливо, адже в П(с)БО-12 передбачає різні методи оцінки фінансових інвестицій (за методом участі в капіталі, за амортизованою вартістю, за справедливою вартістю) залежно від:

- відносин між інвестором та об'єктом інвестування (пайова фінансова інвестиція чи боргова);

- статусу об'єкта інвестування стосовно інвестора (асоційоване, дочірнє або спільне підприємство; асоційоване, дочірнє або спільне підприємство, яке провадить діяльність за умов, що обмежують його здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, який перевищує 12 місяців; інше підприємство);

- мети придбання;

- строку утримання у інвестора.

Можливі ситуації, коли при оцінці такої інвестиції, як облігації підприємства, помилково застосовувався метод справедливої вартості, хоча оцінювати її варто за амортизованою вартістю. Може бути також, що в результаті не зафіксованих в обліку змін у структурі статутного капіталу об'єкта інвестування – емітента корпоративних прав інших, ніж цінні папери, таку фінансову інвестицію, як корпоративні права, слід оцінювати вже не за справедливою вартістю, а за методом участі в капіталі. Крім того, в процесі контролю необхідно перевірити реальність облікових оцінок. Це досить важливо для випадків оцінки фінансових інвестицій за справедливою вартістю. Для фінансових інвестицій в цінні папери, згідно з П(с)БО 19, справедливою вартістю є поточна вартість на фондовому ринку, а якщо такої немає, то експертна оцінка. Щодо фінансових інвестицій, справедливу вартість яких достовірно визначити неможливо, слід виявити зменшення їх корисності.

Яскравим прикладом нових підходів до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, пов'язаних з правильною класифікацією фінансових інвестицій, є особливий порядок відображення господарських операцій між інвестором асоційованого підприємства та асоційованим підприємством, описаний в п.13-14 П(с)БО 12. Ми вже зазначали, що правильне застосування відповідного методу оцінки фінансових інвестицій тісно пов'язане з їх правильною класифікацією.

Крім того, не лише для бухгалтерського, але й для податкового обліку важливо правильно визначити “пов'язаність” осіб, з якими підприємство

проводить операції. Зміну статусу об'єкта інвестування, що обумовлює зазначені нюанси, може бути виявлено під час інвентаризації.

Необхідно також враховувати і примітки до фінансової звітності, що містять дані, які забезпечують повноту та доступність інформації, яка є в такій звітності. Відомості, отримані під час проведення інвентаризації фінансових інвестицій, допоможуть скласти примітки.

У процесі проведеного дослідження ми проаналізували і згрупували основні порушення, що можуть виникнути при відображенні в обліку фінансових інвестицій, і пропонуємо рекомендації щодо їх усунення і виправлення (табл.2.10).

Отже, ми дійшли висновку, що особливий об'єкт вимагає й особливої організації контролю. З-поміж таких особливостей виділимо наступні:

1. При підготовці перевірки необхідно:

- перевірити наявність документів, які підтверджують право власності підприємства на фінансову інвестицію;
- для іменних цінних паперів, випущених у документарній формі, – отримати виписки з реєстрів власників іменних цінних паперів (виписки надають реєстроутримувачі), для іменних цінних паперів, випущених у бездокументарній формі, – отримати виписки з рахунків у цінних паперах (виписки надають зберігачі);
- за потреби отримати довідку в органах статистики про наявність юридичних осіб – емітентів у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ);
- створити інвентаризаційну комісію, до якої мають входити особи, що мають спеціальні знання.

2. Інвентаризацію фінансових інвестицій слід проводити за окремими видами (акціями, облігаціями тощо) та окремими емітентами з фіксацією номінальної та балансової вартості кожної фінансової інвестиції, строків її погашення. При проведенні контролю необхідно:

- щодо цінних паперів – установити їх наявність та правильність оформлення (форма сертифіката, назва, серія, номер тощо);
- виявити фінансові інвестиції, які не відповідають критеріям визнання активом та причини такої невідповідності;
- перевірити правильність застосування методу оцінки кожної фінансової інвестиції, встановити наявність підстав для її переоцінки;
- установити повноту та своєчасність відображення в обліку доходів за фінансовими інвестиціями (дивідендами, процентами тощо);
- визначити невідповідність фактичної наявності об'єктів даним бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on statutory audit of consolidated accounts and amending Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC/ – 42p.
2. Алексеев М. Рынок ценных бумаг. -М.: Финансы и статистика, 1992. - 349с.
3. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: навчальний посібник. –2-ге вид., переробл. і доп. –Суми: ВТД „Університетська книга”, 2004. –232 с.
4. Вейцман Н. Курс балансоведения. – М.: Центросоюз, 1927. – 246с.
5. Вимоги до аудиторського висновку, який подається до ДКЦПФР при реєстрації інформації та випуску цінних паперів, а також при поданні регулярної інформації акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій: затв. рішенням ДКЦПФР від 25.01.2001р. №5
6. Гайдай М.Г., Уманців Г.В., Лисенко О.В., Задніпровський О.Г. Облік інвестицій: Навч. посібник –К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 95 с.
7. Галаган А. Счетоводство торговых и промышленных объединений. – М.:НКРКИ СССР, 1927. – 184с.

8. Гитман Л., Дж.Джонк. Основы инвестирования /Пер. с англ. -М.: Дело, 1997. – 1008с.
9. Глен Велш, Шорт Д. Основы фінансового обліку /Пер.з англ. О.Мінін, О.Ткач. –К.: Основи,1997. -943с.
10. Гойко А. Организация рынка финансового капитала и инвестиций в Украине. -К.: Будівельник, 1995.
11. Голов С., Єфіменко В. Фінансовий та управлінський облік. - К.:Автоінтерсервіс, 1996. – 543с.
12. Голов С., Костюченко В. Бухгалтерський облік за Міжнародними стандартами. – К.:Економіка, 2000. -384с.
13. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. – К.: „Лібра”, 2004.
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. №436-IV
15. Грачова Р. Облік вкладень у короткострокові боргові цінні папери з метою отримання інвестиційних доходів// Дебет-кредит. – 2004. – №4. – С.16.
16. Грідасов В.М., Кравченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури. 2004. – 164с.
17. Гудков Ф. Инвестиции в ценные бумаги. – М.:ИНФРА-М, 1996. – 160с.
18. Денисенко М.П. Основы інвестиційної діяльності: підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Алеута. 2003. – 338 с.
19. Драган Т., Макогон О. Ринок цінних паперів України: динаміка зростання// Цінні папери України. -2005. –№ 2. –С.9.
20. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку// Цінні папери України. -2005. –№ 28.
21. Калина А. Рынок ценных бумаг (теория и практика). Учебное пособие. – К.:МАУП,1997. – 216с.
22. Каратцев А. Ценные бумаги: виды и разновидности, Учебное пособие. – М.:Русская деловая литература,1997. – 256с.
23. Колб Р. Финансовые деривативы. -М.: Филинь, 1997.-360с.

24. Костюченко В. Гармонізація національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та сьомої директиви ЄС щодо сфери застосування та подання консолідованих фінансових звітів//Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №4. – С.27-30.
25. Крупка Я. Облік інвестицій. – Тернопіль:Економічна думка,2001. – 320с.
26. Лучко М. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах:Навч.посіб. – Тернопіль:Економічна думка, 2004. – 236с.
27. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004. – 376 с.
28. Малер Герхард. Производные финансовые инструменты: прибыль и убытки/Пер.с нем. – М.:АО «Интер эксперт», ИНФРА-М,1996. – 160с.
29. Мертенс А. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. – К.:Киевское инвестиционное агентство,1997. – 416с.
30. Милейко Я., Поплюйко А. Ф'ючерс на фондовому ринку// Цінні папери України. -2003. –№ 31. –С.10-11.
31. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку/Пер. з англ. за ред. Голова С. – К.,2000. – 1272 с.
32. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013р. №73, зі змінами і доповненнями
33. Огляд фондового ринку// Цінні папери України. – 2005. –№ 9.– С.14.
34. Пересада А. Інвестиційний процес в Україні.-К.: «Лібра»,1998.-390с.
35. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 „Фінансові інвестиції”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000р. № 91, зі змінами і доповненнями
36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 „Об'єднання підприємств”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999р. № 163, зі змінами і доповненнями
37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 „Зменшення корисності активів”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004р. № 817

38. Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19.02.94р.
39. Портфельне інвестування: Навч. Посіб. /А.А. Пересада, О.Г.Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408с.
40. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996р. №448/96 -ВР
41. Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні: Закон України від 10.12.1997р. №710/97-ВР
42. Про порядок інформування громадськості акціонерними товариствами та емітентами облігацій: Рішення ДКЦПФР від 03.06.2003р. №221
43. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності: Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003р. № 04230-108
44. Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. та ін. Інвестологія: наука про інвестування: навчальний посібник / За ред. докт. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атака, 2001. -264 с.
45. Румянцев С. Міжнародні стандарти розкриття інформації//Цінні папери України. – 2005 – №22 – С.20
46. Румянцев С. Ринок корпоративних облігацій в Україні// Цінні папери України. – 2004. –№34. – С.6.
47. Румянцева С. Іноземні інвестиції у Російській імперії// Цінні папери України. – 2005. –№4. – С.14
48. Румянцева С. Фондовий ринок за часів НЕП //Цінні папери України. - 2005 – №13 – С.10
49. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб.-К.: КНЕУ, 2000.-578с.
50. Тьюлз Р.Дж. Фондовый рынок /пер.с англ.-М.:ИНФРА-М,1997.
51. Фельдман А. Основы рынка производных ценных бумаг.-М.: ИНФРА-М,1996.-96с.
52. Хендриксен Э.С., Ван Бред М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./Под ред. Л.Соколова. – М.:Финансы и статистика,1997.-576с.
53. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. №435-IV зі змінами та доповненнями

РОЗДІЛ 3

ПРОЕКТУВАННЯ ЗМІСТУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ

3.1. Концептуальні основи проектування змісту підготовки сучасного фахівця

Проектування – теоретичний задум, ідея, образ, втілені у форму опису, обґрунтування, що розкривають сутність задуму і можливість його практичної реалізації. Таке визначення рекомендується для широкого застосування. Стосовно освітньої системи – це відбір з наукового знання, накопиченого людством на певний період часу навчального змісту, який відповідає цілям навчання.

Зміст освіти – це педагогічно адаптована система знань, умінь і навиків, досвіду творчої діяльності й емоційно-ціннісного ставлення до світу, засвоєння якої забезпечує розвиток особистості. Значення вищої професійної освіти полягає в підготовці студентської молоді до участі її в соціокультурній і професійній діяльності, формуванні її світогляду, розвитку системи цінностей та ідеалів, що обумовлюють громадянську позицію кожного індивіда, його ставлення до світу і визначення свого місця в ньому.

Діяльність людей у будь-якому суспільстві різноманітна, специфічна для різних професій і спеціальностей, тому для проектування змісту освіти необхідно знайти їх загальні компоненти, які підлягають засвоєнню незалежно від характеру майбутньої діяльності. Соціальний досвід об'єднує 4 елементи, кожний з яких відрізняється своїм змістом і функціями у збереженні і розвитку культури, у формуванні особистості.

Перший елемент – знання, сукупність видів сприяє побудові в індивіда загального уявлення про навколишню дійсність, орієнтації його в необхідній діяльності та ін.

Другий елемент – досвід здійснення способів діяльності. У процесі його засвоєння формуються уміння і навички, функції яких полягають у відтворенні і збереженні накопиченої культури, завдяки чому забезпечується репродуктивна діяльність суспільства.

Принцип єдності змістової і процесуально-діяльнісної сторін навчання, що передбачає включення в зміст освіти діяльнісних компонентів – цілепокладання, планування, освітніх технологій, перетворювального початку суб'єктів навчання. Цей принцип виявляється в необхідності включення в навчальні програми не лише матеріалу, що вивчається, але й видів діяльності студентів – досліджень, дискусій, конструювання та ін.

Принцип доступності й природодоцільності змісту освіти виявляється в структурі й обсягах навчальних планів, програм, підручників, в оптимальній кількості матеріалу, що вивчається.

Найбільш загальним принципом відбору змісту освіти є співвідношення суспільно значущих цінностей, знань, способів діяльності з реалізацією права студента на вибір взаємозамінної різноманітності предметного змісту. Цей принцип передбачає врахування співвідношення зовнішнього і внутрішнього змісту освіти, тобто такого, що вноситься в освітній процес ззовні і створюється самим студентом [1].

Вимоги до змісту освіти. Наукові основи розробки змісту освіти відображаються не тільки в навчальній і методичній літературі, але й у законодавчих документах. Так, наприклад, в Законі України „Про вищу освіту” (частина III стаття 10) визначені загальні вимоги до змісту освіти, а також стандарти вищої освіти [20]:

1. Зміст освіти є одним з чинників економічного і соціального прогресу суспільства і повинен бути орієнтований на:

- забезпечення самовизначення особистості, створення умов для її самореалізації;
- розвиток суспільства;
- зміцнення і вдосконалення правової держави.

2. Зміст освіти повинен забезпечувати:

- адекватний світовому рівень загальної і професійної культури суспільства;
- формування у студента адекватної сучасному рівню знань і рівню освітньої програми (етапи навчання) картини світу;
- інтеграцію особистості в національну і світову культуру;
- формування людини і громадянина, інтегрованого в сучасне для нього суспільство і спрямованого на вдосконалення цього суспільства;
- відтворення і розвиток кадрового потенціалу суспільства.

Підкреслимо, що згідно із цим Законом зміст освіти на рівні конкретної освітньої установи визначається планами і програмами, що розробляються, приймаються і реалізуються цією освітньою установою самостійно. Державні органи управління освітою забезпечують розробку на основі державних освітніх стандартів лише зразкових освітніх програм.

Оновлення змісту освіти. Зміст освітніх галузей і окремих навчальних дисциплін безперервно оновлюється. Підставою для цього є соціальні зміни, потреби суспільства, тенденції розвитку освіти, домінування різних традицій, зміни освітніх стандартів, рішення органів управління освітою, позиції авторів програм і підручників. Зміст освіти залежить також від змінних у часі цілей та умов навчання в конкретному ВНЗ, соціального замовлення, студентських уподобань. Наведемо приклад, що ілюструє необхідність зміни змісту освіти, обумовлену змінами термінів упровадження нових досягнень науки. Якщо до початку вивчення телеграфу у навчальних закладах минуло 60 років після винаходу Морзе, еволюційного вчення Дарвіна – 56 років, радіо – 40, теорії будови атома – 30 років, то з транзистором школярі познайомились уже за десять років після його створення, синтезом інсуліну, найновіших трансуранових елементів, дослідженнями космосу за допомогою штучних супутників, біонікою, космічною біологією, сучасними зразками різноманітної техніки – за чотири-п'ять років. Про клонування живих істот, розшифрування геному людини студенти дізналися практично зразу після повідомлення про це

в засобах масової інформації.

Кредитно-модульні підходи до формування змісту навчального матеріалу:

- зміна підходів до змісту освіти як до освітнього середовища для особистісного розвитку студентів; перехід до концепції відкритого змісту, обумовлений тенденцією впливу, що посилюється, на освіту нових засобами технологій діяльності (Інтернет, ЗМІ та ін.);
- розробка діяльнісного компоненту змісту освіти, тобто включення в обов'язковий мінімум змісту освіти спеціально відібраних способів діяльності, техніки; технологій, ключових компетенцій та інших процедурних елементів, якими необхідно оволодіти студенту;
- розробка і створення підручників і навчальних посібників нового типу; особистісно орієнтованих, профільних, інтегрованих мультимедійних, гіпертекстових та ін.

На основі, концепції структури і змісту освіти розробляються базовий навчальний план, концепції окремих освітніх галузей, навчальні програми і підручники.

У наявних концепціях під змістом освіти розуміються:

- 1) педагогічно адаптовані основи наук;
- 2) система знань, умінь і навиків, а також досвід творчої діяльності й емоційно-вольового ставлення до світу;
- 3) педагогічно адаптований соціальний досвід людства, тотожний за структурою людській культурі;
- 4) зміст і результат процесу прогресивних змін властивостей і якостей особистості.

У зовнішньому прояві зміст освіти має такі рівні подання: освіта в цілому – рівні навчання – цикли навчальних дисциплін – навчальні дисципліни – окремі дисципліни – розділи, теми, уроки. У внутрішньому (особистісному) прояві зміст освіти має рівні подання, що відповідають особистісним новоутворенням кожного конкретного студента: знанням, умінням, навикам,

видам і способам діяльності, здібностям, ціннісним орієнтаціям. Структура внутрішнього змісту освіти і його елементів не збігається зі структурою і рівнями зовнішнього змісту. Внутрішній зміст освіти виявляється зовні через створювану студентом освітню продукцію.

Принципи побудови змісту освіти: урахування соціальних умов і потреб суспільства; відповідність змісту освіти цілям обраної моделі освіти; структурна єдність змісту освіти на різних її рівнях спільності, рівні єдність змістової і процесуально-діяльнісної сторін навчання; доступності і природодоцільності.

3.2. Традиційні педагогічні технології у сучасній вищій школі

У трансформації змісту навчання важлива роль належить формам організації навчання, у ролі яких виступають стійкі способи організації педагогічного процесу. Організація навчання у ВНЗ здійснюється за допомогою аудиторної і позааудиторної (дистанційної, заочної) форм. У кожній з них, у свою чергу, застосовуються фронтальна, групова, індивідуальна форми організації навчальної роботи зі студентами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Традиційні форми організації навчального процесу

Форми навчання, спрямовані переважно на підготовку		Форми контролю
Теоретичну	Практичну	
Лекція Семінар	Практичне заняття	Контрольна робота
Лабораторна робота	Курсове проектування	Колоквіум Залік
Експерсія	Дипломний проект	Перевідні і семестрові іспити
Самостійна аудиторна робота Самостійна позааудиторна Конференція Консультація	Всі види практики Дидактична гра	Захист курсового проекту Кваліфікаційні випробування Державні іспити Захист дипломного проекту Комплексний іспит за фахом

Організація освітнього процесу, відповідно до статті 50 Закону України «Про вищу освіту», проводиться за наступними формами та видами навчальних занять [20].

I. Освітній процес в здійснюється за такими формами:

- 1) навчальні заняття;
- 2) самостійна робота;
- 3) практична підготовка;
- 4) контрольні заходи.

II. Основними видами навчальних занять є:

- 1) лекція;
- 2) лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття;
- 3) консультація.

ВНЗ має право встановлювати інші форми освітнього процесу та види навчальних занять.

Науково-педагогічні працівники вищого навчального закладу застосовують в освітньому процесі змішане навчання – форма навчання, при якій навчання проводиться як в традиційній очній формі, так і з використанням технологій дистанційного навчання.

Змішане навчання: відбувається за шістьма моделями:

1. Face-to-Face Driver. Викладач передає необхідний навчальний матеріал студентам в аудиторії. Електронні ресурси, як правило, використовуються лише для поглиблення і закріплення знань.

2. Online Driver. Студенти освоюють навчальний матеріал самостійно (дивляться вебінари, вирішують онлайн-завдання, проходять інтернет-тестування і т.ін.). При необхідності вони можуть зустрітися з викладачем і проконсультуватися з незрозумілих питань.

3. Flex model. В режимі онлайн освоюється основна частина програми. Викладач координує процес навчання, виявляє складності і обговорює їх в групі або індивідуально при очній зустрічі.

4. Rotation model. Очне та онлайн навчання чергуються. Студенти

спочатку розглядають навчальний матеріал в аудиторії, а потім самостійно, через Інтернет або навпаки (перевернутий урок).

5. Self-blend. Навчальні дисципліни вивчаються як зазвичай, але предмети, що викликають підвищений інтерес, вивчаються на додаткових онлайн заняттях.

6. Online Lab. Під наглядом науково-педагогічного працівника в аудиторії студенти ставлять експерименти, вирішують завдання, використовуючи спеціальні програми або сайти.

Дані моделі, як правило, використовуються в комбінації одна з одною.

Навчальна лекція – це логічно вивершений, науково обґрунтований і систематизований виклад певного наукового або науково-методичного питання, ілюстрований, при необхідності, засобами наочності та демонстрацією дослідів.

Сутність процесу навчання при використанні лекції полягає в тому, що навчальний матеріал подається педагогом так, він сприймається студентами переважно через слуховий канал – вухо-мозок. А це погано, оскільки приблизно 80-90 % людей звикли одержувати інформацію через зоровий аналізатор – око-мозок. Крім того, пропускна спроможність зорового аналізатора (око-мозок) в 100 разів вища за слуховий канал (вухо-мозок). Це не лише доведено наукою, але й закріпилося в мудрості народу: „краще один раз побачити, ніж сто разів почути". Разом з тим, на лекції неможливо враховувати сприйняття будь-якого студента, адже наукою доведено, що у кожної людини воно суто індивідуальне. Наголошується і на тому, що на лекції в більшості випадків відсутній і зворотний зв'язок, на основі якого викладач робить висновок про рівень засвоєння навчального матеріалу окремим студентом у певний момент часу. Отже, на практиці ігноруються і дані науки, і народна мудрість. Отже, прийшов час усвідомити, що лекція як загальноаудиторна форма навчання є найбільш неефективною серед інших форм навчання студентів у вищій школі.

Проте лекція залишається одним з основних видів навчальних занять і, водночас, методів навчання у вищій школі. Вона покликана формувати у студентів основи знань з певної наукової галузі, а також визначати напрямок,

основний зміст і характер усіх інших видів навчальних занять та самостійної роботи студентів з відповідної навчальної дисципліни.

Обсяг лекційного курсу визначається навчальним планом (робочим навчальним планом), а його тематика – робочою програмою дисципліни.

Лекції читаються професорами і доцентами, а також, в окремих випадках, іншими висококваліфікованими фахівцями, які мають значний досвід наукової, науково-методичної та практичної діяльності.

Лекційні потоки, як правило, формуються із студентів певного курсу однієї спеціальності. У необхідних випадках за рішенням ректора кілька лекційних потоків можуть об'єднуватися в один або, навпаки, великі потоки можуть бути поділені на менші.

Лектор повинен мати широкий науковий світогляд, володіти ґрунтовними знаннями і практичним досвідом у відповідній науковій галузі чи сфері виробничої діяльності, вміти системно, аргументовано, на належному науковому і методичному рівні викладати в лекціях теоретичні основи навчального курсу. Його лекції мають бути глибокими за змістом і доступними за формою викладу.

Зміст і структурно-логічна послідовність лекцій повинні відповідати затвердженій робочій програмі навчальної дисципліни.

Викладач, якому доручено читання курсу лекцій, перед початком навчального року (семестру) подає на кафедру навчально-методичне забезпечення, порядок розробки і оформлення якого затверджено згідно Положенню ВНЗ «Про організацію освітнього процесу».

Викладач може бути зобов'язаний завідувачем кафедри прочитати пробні лекції за таких умов:

- якщо йому вперше доручається читання лекційного курсу;
- при заміщенні посади доцента або професора;
- при запровадженні лекційного курсу з навчальної дисципліни, яка раніше не викладалася.

Лектор зобов'язаний дотримуватись робочої програми навчальної

дисципліни щодо тематики і концептуальних основ змісту лекційних занять. Він вільний у виборі форм, методів і засобів донесення навчального матеріалу студентам.

Лабораторне заняття – це вид навчального заняття, на якому студенти під керівництвом викладача проводять натурні або імітаційні експерименти чи досліди в спеціально обладнаних навчальних лабораторіях з використанням устаткування, пристосованого для умов освітнього процесу.

Саме значення слів лабораторія, лабораторний (від латинського labor – праця, робота, трудність; laboro – трудитися, старатися, клопотатися, піклуватися, долати труднощі) вказує на поняття, які склалися за далеких часів, пов'язані із застосуванням розумових і фізичних зусиль до дослідження раніше невідомих шляхів і засобів вирішення наукових і життєвих завдань, що виникають.

Дидактичною метою лабораторного заняття є практичне підтвердження окремих теоретичних положень даної навчальної дисципліни, набуття практичних умінь та навичок роботи з лабораторним устаткуванням, обладнанням, обчислювальною технікою, вимірювальною апаратурою, методикою експериментальних досліджень у конкретній предметній галузі. Перелік тем лабораторних занять визначається робочою програмою навчальної дисципліни.

В окремих випадках деякі лабораторні заняття можуть проводитись в умовах реального професійного середовища (заклад освіти, виробництво, наукова лабораторія тощо).

Етапами лабораторного заняття є: проведення попереднього контролю підготовленості студентів до виконання конкретної лабораторної роботи; виконання конкретних завдань у відповідності з запропонованою тематикою; оформлення індивідуального звіту; оцінювання результатів роботи студентів викладачем.

Одна з переваг лабораторних занять порівняно з іншими видами аудиторної навчальної роботи полягає в тому, що вони інтегрують теоретико-

методологічні знання і практичні вміння і навички студентів у єдиному процесі діяльності навчально-дослідницького характеру. Поєднання теорії і досвіду, що здійснюється в навчальній лабораторії, активізує пізнавальну діяльність студентів, надає конкретного характеру теоретичному матеріалу, що вивчається на лекціях і в процесі самостійної роботи, сприяє детальному і міцному засвоєнню навчальної інформації. Робота в лабораторіях вимагає від студента творчої ініціативи, самостійності в прийнятті рішень, глибокого знання і розуміння навчального матеріалу [12, с. 33-35].

У більшості лабораторних робіт студентам надається можливість стати „співвідкривачами істини”, що сприятливо позначається на розвитку пізнавального інтересу.

Реалізуючи функції експериментального підтвердження і роз'яснення теоретичних положень навчальної дисципліни, лабораторний практикум повинен бути тісно пов'язаний з лекціями і семінарськими заняттями, бути їх активною творчою ілюстрацією. Завдання принципового значення: забезпечення єдності всіх практикумів і окремих лабораторних робіт за науковим рівнем, методологією, апаратурою, що використовується, і приладами, дослідницьким характером. У виконанні цього завдання слід іти шляхом створення уніфікованих лабораторних комплексів, що концентрують новітню апаратуру і її моделі, відповідають сучасним вимогам до методики і техніки експерименту, розраховані на застосування ПЕОМ і забезпечують опанування студентами прийомів автоматизації досліджень і новітніх методів обробки експериментальних даних. Таким чином, основний напрям удосконалення лабораторних робіт у вищій професійній школі визначається необхідністю створення цілої системи занять, що забезпечує формування в стінах ВНЗ фахівця, який володіє дослідницьким апаратом у відповідній практичній сфері.

Наявність самостійної навчальної лабораторії підвищує науковий рівень лабораторних робіт, а також дозволяє підтримувати обладнання завжди у стані повної готовності до проведення занять.

Форми навчання розвиваються лише у тому випадку, якщо дозволяють студенту піднятися на більш високий рівень у своєму інтелектуальному розвитку. У зв'язку з цим система багатоваріантних занять, коли більш здібним студентам даються складніші завдання, а менш здібним – простіші, виявляється недостатньо ефективною, тому що студенти одержують завдання, що відповідають їх сьогоdnішньому рівню, і не можуть піднятися на щабель вище у своєму інтелектуальному розвитку. Більш доцільно давати студентам завдання, що дещо перевищують рівень їх інтелектуального розвитку. Для виконання таких завдань студентам може бути потрібна допомога викладача. При цьому допомога повинна бути диференційованою: студентам з високим рівнем розвитку слід допомагати мінімально, з середнім рівнем розвитку – дещо більше, а з низьким рівнем розвитку – максимально.

Психологічно дуже важливо створити для студентів такі умови, в яких немає місця неспокою і тривозі за можливі невдачі експериментування. В лабораторії завжди повинен діяти здоровий стимул, підтримуваний керівником занять, який безперервно спрямовує студентів на пошуки найкращих способів виконання поставленого завдання. Студента завжди повинна супроводжувати упевненість в успішному виконанні роботи, підкріплювана його власною ініціативою, бажанням творчо працювати, винахідливістю і кмітливістю в поєднанні з гарною попередньою теоретичною підготовкою.

Оскільки в організації занять бере участь навчально-допоміжний персонал, він не лише повинен знати техніку справи, але й мати певну педагогічну підготовку. Кожен лаборант і препарататор повинен розуміти, чим, коли і як слід допомогти студенту і в яких випадках «допомога» може завдати шкоди.

Аудиторні практичні заняття. Існують різні види аудиторних занять.

Практичне заняття – це вид навчального заняття, на якому викладач організовує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентами відповідно до сформульованих завдань.

Відверто кажучи, все, що не є лекцією, можна віднести до практичних форм навчання. Основною функцією практичних занять є організація і проведення відпрацювання (інтеріоризація) навчального матеріалу і формування у студентів умінь і навиків із застосування знань на практиці, самостійного їх здобуття і поглиблення.

Заняття такого типу, як правило, складаються з двох частин. Спочатку здійснюється підготовка студентів до самостійної роботи, потім вони самостійно вирішують поставлені завдання. Ця форма занять забезпечує індивідуалізацію навчання і сприяє активізації пізнавальної діяльності студентів. Заняття повинні бути організовані так, щоб усі без винятку студенти були зайняті виконанням посильного для них пізнавального завдання. Значить: викладач повинен добре знати (з позиції діагностики) індивідуальні особливості студентів. Бажано так організувати заняття, щоб вони сприяли постановці досить високих вимог до найбільш підготовлених студентів, забезпечували їх максимальний інтелектуальний розвиток і в той же час створювали умови для успішного здобуття знань і вмінь менш підготовленими студентами.

Практичні заняття проводяться як в аудиторіях або навчальних лабораторіях, обладнаних необхідними технічними засобами навчання, обчислювальною технікою, довідковою літературою, так і поза аудиторією – на виробничих базах, на підприємствах і в організаціях.

Основна дидактична мета практичного заняття – розширення, поглиблення й деталізація наукових знань, отриманих студентами на лекціях та в процесі самостійної роботи і спрямованих на підвищення рівня засвоєння навчального матеріалу, прищеплення умінь і навичок, розвиток наукового мислення та усного мовлення студентів.

Для проведення практичного заняття викладачем готуються відповідні методичні матеріали: тести для виявлення ступеня оволодіння студентами необхідними теоретичними положеннями; набір практичних завдань різної складності для розв'язування їх студентами на занятті та необхідні дидактичні засоби.

Студенти згідно з тематичним планом проведення практичних занять самостійно опрацьовують лекційний матеріал та рекомендовану літературу з відповідної теми, готують, за потребою, необхідні дидактичні матеріали та виконують домашні завдання.

Якість підготовки студентів до заняття та їх участь у розв'язуванні практичних завдань оцінюються викладачем і враховуються при виставленні підсумкової оцінки з цієї навчальної дисципліни.

Семінарське заняття – активна форма навчання, побудована на основі знань, набутих тими, хто навчається самостійно за завданням викладача і які передаються шляхом безпосередньої їх взаємодії з метою поглиблення чи отримання нових знань посередництвом обміну інформацією, контролю і самоконтролю засвоєння теми. При цьому викладач організовує дискусію із задалегідь визначених питань теми (розділу). До таких занять студенти завчасно готують тези виступів (реферати) в межах теми, що вивчається.

На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами реферати, їх активність в дискусіях, уміння формулювати свої позиції, що враховується як складові рейтингової оцінки студентів з цієї навчальної дисципліни.

Особливим видом семінарського заняття є спецсемінар, що практикується на старших курсах із фахових навчальних дисциплін та дисциплін спеціалізацій. Він покликаний поєднувати теоретичну підготовку майбутніх фахівців з їх участю в науково-дослідній роботі.

Семінари сприяють розвитку творчої самостійності студентів, поглиблюють їх інтерес до науки і наукових досліджень, виховують педагогічний такт, розвивають культуру мови, вміння та навички публічного виступу, участі в дискусії.

Індивідуальні заняття є формою організації освітнього процесу і передбачають створення умов для якнайповнішої реалізації творчих можливостей студентів, які виявили особливі здібності в навчанні та нахил до науково-дослідної роботи і творчої діяльності.

Індивідуальні заняття проводяться з окремими студентами з метою підвищення рівня їх підготовки і розвитку індивідуальних творчих здібностей. Вони організовуються як правило, у позанавчальний час за окремими графіками і можуть охоплювати частину або повний обсяг занять з однієї або декількох навчальних дисциплін. Види індивідуальних занять, їх обсяг, організаційні форми і методи проведення і контролю визначаються індивідуальними навчальними планами студентів.

До індивідуальних завдань відносяться реферати, розрахункові, графічні, курсові та кваліфікаційні роботи тощо. Індивідуальні заняття на молодших курсах спрямовуються здебільшого на поглиблення вивчення студентами окремих навчальних дисциплін, на старших вони мають науково-дослідний характер і передбачають безпосередню участь студента у виконанні наукових досліджень та інших творчих завдань.

Індивідуальні завдання виконуються студентами самостійно під керівництвом викладачів. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом. У тих випадках, коли завдання мають кваліфікаційний характер, до їх виконання можуть залучатися кілька студентів, у тому числі студенти, які навчаються на різних спеціальностях.

Позааудиторні практичні заняття. Самостійна робота студента із засвоєння навчального матеріалу з конкретної дисципліни може виконуватися в читальному залі бібліотеки, навчальних кабінетах (лабораторіях), комп'ютерних класах, а також у домашніх умовах.

При організації самостійної роботи студентів з використанням складного обладнання і приладів, а також інших технічних засобів, що забезпечують доступ до інформації (наприклад, комп'ютерних баз даних, систем автоматизованого проектування та ін.), передбачається отримання необхідної консультації або допомоги з боку фахівців.

Самостійна робота студентів вимагає наявності інформаційно-заочного забезпечення: підручників, навчальних і методичних посібників, конспектів лекцій, опорних конспектів, засобів інформаційної підтримки ПЕОМ у вигляді

автоматизованих курсів або іншої інформації, що забезпечує отримання знань; довідників з того чи іншого питання дисципліни, що вивчається, відповідної матеріальної бази (лабораторне обладнання, тренажери, ПЕОМ та ін.). Методичні матеріали повинні забезпечувати можливість самоконтролю студента з того чи іншого блоку навчального матеріалу або дисципліни в цілому. Рекомендується також відповідна наукова і спеціальна монографічна і періодична література [3, с. 23-25].

Перераховане вище висвітлює процесуально-організаційний аспект самостійної роботи студентів, але технологія цієї форми навчального процесу цим не обмежується. Самостійність як окрема якість особистості є однією з найважливіших при навчанні. Розвиток цієї якості вимагає певних дидактичних обставин і підходів.

Нерідко звучать заклики до якомога більш раннього залучення студентів до самостійної роботи. Особливої гостроти набуває ця проблема у зв'язку з упровадженням у навчання навчально-дослідної і науково-дослідної роботи. Можна рекомендувати видавати студентам вже на перших курсах досить складні завдання для самостійної роботи, реферування наукової літератури, підготовку доповідей з певних проблем, виконання експериментальних робіт, обробку і навіть інтерпретацію даних. І у всіх цих закликах проходить думка про необхідність якомога більшої самостійності студентів у навчальному процесі. Чи правильні ці заклики і чи не є вони своєрідним і одностороннім захопленням, коли, за словами К. Д. Ушинського, педагоги вправно перекладають всю важкість навчальної праці на плечі своїх учнів? Щоб відповісти на це запитання, необхідно спочатку проаналізувати поняття „самостійність“, а також хід процесу пізнавальної діяльності студента при самостійному і „несамостійному“ його здійсненні. Отже, що таке самостійність?

Як відомо, кожне поняття можна тлумачити в життєвих уявленнях і в наукових термінах. Іноді ці тлумачення настільки далекі одне від одного, що людині, звиклій до використання поняття в його буденному значенні, важко

прийняти без спеціального вивчення науковий зміст поняття.

Термін „самостійність” означає таку дію людини, яку вона виконує без безпосередньої або опосередкованої допомоги іншої людини, керуючись лише власними уявленнями про порядок і правильність виконуваних операцій. Наприклад, педагог, який щойно пояснив певний метод діяльності, пропонує студентам виконати ряд вправ для його засвоєння. Студенти працюють під наглядом педагога, який перевіряє результати діяльності, вказує на помилки. Чи самостійна ця робота? Очевидно, що відповіді на це запитання можна тільки після того, як буде знайдений спосіб відповідності поняття „самостійність” і виконуваної студентами діяльності шляхом розгляду процесу засвоєння знань у цьому конкретному випадку. Інформація про способи діяльності засвоюється студентом, і він стає здатним до виконання діяльності з певним успіхом. Для засвоєння інформації обов'язкова власна активність (не плутати з самостійністю) студента, яка, як відомо, називається пізнавальною діяльністю. Від досконалості операцій пізнавальної діяльності залежить як швидкість, так і якість засвоєння.

Творчий підхід викладача до осмислення наведеної інформації допоможе створенню оптимальних умов для використання поняття „самостійність” не лише як форми організації навчального процесу, але і як одного з недостатньо розкритих резервів категорії „пізнавальна діяльність” у навчанні. Студент завжди „сам здійснює пізнавальну діяльність” (це основна умова засвоєння взагалі), але не завжди може і повинен бути самостійним.

Реферат як важливий вид творчої самостійної роботи студента. Із словникового джерела [3], реферат (від лат. *refera* – передаю, повідомляю) – короткий письмовий чи усний виклад змісту першоджерела (книги, статті, доповіді) літератури з теми. Реферована інформація – вторинна інформація, основною метою якої є скорочення часу, який витрачається споживачами на аналіз інформації, забезпечити їм орієнтування в потоці інформації, привернути увагу фахівців до нових проблем, які вимагають вирішення.

У вищій школі реферат становить самостійний виклад студентом у

письмовій формі на основі рекомендованої і дібраної ним самим літератури з однієї з ключових проблем дисципліни, що вивчається. При цьому бажано, щоб досить ясно була виявлена пізнавальна позиція самого студента з теми, що викладається.

Якість реферату доцільно оцінювати за його захистом перед академічною групою під час проведення дискусії чи рейтингового оцінювання знань із навчальної (наукової) проблеми, що розглядається.

На основі реферату студенти під керівництвом викладача можуть підготувати статтю в збірник наукових праць конференції з теми, що стосується певної проблеми.

Таким чином, реферат як дидактичний прийом може розглядатися, як вид самостійної пізнавальної діяльності, як форма залучення до наукової діяльності, як метод оцінки якості результатів навчання.

Конференція – зібрання зацікавлених осіб для обговорення і розв'язання проблемних питань, ефективний метод самоосвіти і навчання, установлення й розвитку суспільних зв'язків. Активна участь у роботі конференції дає змогу представити себе, розповісти про свої розробки і відкриття. Конференція – це підвищення професійного рівня – іміджу установи, на базі якої вона проводиться. Це спосіб нарощення свого наукового активу у вигляді доповідей і статей у наукових збірниках. Конференція освітнього напрямку зосереджує і мобілізує духовні сили студентів, розвиває в них пізнавальні інтереси, самостійність і викликає задоволення від наукових дискусій і пошуку істини в обговорюваній проблемі, культивує прагнення до науково-дослідної діяльності.

Консультація – це один із видів навчальних занять. Вона проводиться з метою отримання студентом відповіді на окремі теоретичні чи практичні питання та для пояснення певних теоретичних положень чи аспектів їх практичного застосування.

Консультація може бути індивідуальною або проводитися для академічної групи чи потоку студентів. Це залежить від того, чи консультиє викладач студентів з питань, пов'язаних із виконанням індивідуальних завдань

(курсової та дипломної роботи), чи з теоретичних питань навчальної дисципліни або певних аспектів їх практичного застосування.

Курсова робота є одним із видів індивідуальних завдань навчально-дослідницького, творчого чи проектно-конструкторського характеру, який має на меті не лише поглиблення, узагальнення і закріплення знань студентів з нової навчальної дисципліни, а й застосування їх при вирішенні конкретного фахового завдання і вироблення вміння самостійно працювати з навчальною і науковою літературою, електронно-обчислювальною технікою, лабораторним обладнанням, використовуючи сучасні інформаційні засоби та технології.

В дидактичному відношенні розробка курсових проектів (робіт) разом з контролем знань студентів утворює завершальний етап дидактичного циклу навчання як з окремої дисципліни, так і з групи дисциплін, що реалізують кінцеву мету з певного циклу навчальних дисциплін. Основний зміст цієї форми навчання – поглиблення загально-професійної підготовки студентів у процесі самостійного творчого застосування одержаних ними знань для практичних завдань, оцінка рівня професійної кваліфікації майбутнього фахівця.

У зв'язку з цим курсове проектування у ВНЗ можна розглядати не лише як один з видів самостійної навчальної та експериментально-творчої роботи студентів, але і як організаційну форму контролю їх знань.

Метою курсової роботи є поглиблення теоретичних знань, що одержані в процесі вивчення навчальної дисципліни, та розвиток вмінь практичного застосування цих знань.

Написання курсової роботи передбачає самостійне вивчення якогось явища, процесу тощо, виділення різних аспектів, показу його зв'язків з іншими явищами.

При написанні курсових робіт з дисциплін циклу професійної підготовки студент повинен продемонструвати теоретичні знання та насамперед практичні вміння щодо розв'язання конкретних задач у відповідній сфері діяльності.

Викладач-лектор виступає головною відповідальною особою, яка

організує та контролює процес підготовки студентами вищої освіти курсових робіт, координує роботу інших викладачів-керівників курсових робіт.

Кваліфікаційна робота – це індивідуальне завдання науково-дослідницького, творчого чи проектно-конструкторського характеру, яке виконується студентом на завершальному етапі фахової підготовки і є однією із форм виявлення теоретичних і практичних знань, вміння їх застосовувати при розв'язуванні конкретних наукових, технічних, економічних, соціальних та виробничих завдань.

Тематика кваліфікаційних робіт визначається випусковими кафедрами.

Наукові керівники кваліфікаційних робіт, як правило, призначаються із числа професорів і доцентів та в окремих випадках найбільш кваліфікованих і досвідчених викладачів.

У випадках, коли кваліфікаційна робота має прикладний характер, до керівництва її виконанням можуть залучатися висококваліфіковані спеціалісти відповідної галузі.

Студентам надається право запропонувати свою тему кваліфікаційної роботи з обґрунтуванням доцільності її розробки. У таких випадках перевага надається темам, які продовжують розробку виконаного студентом курсової роботи, або які безпосередньо пов'язані з місцем майбутньої професійної діяльності випускника.

Самостійна робота є основним засобом засвоєння студентом навчального матеріалу в час, вільний від обов'язкових навчальних занять.

Самостійна робота студентів забезпечується всіма навчально-методичними засобами, необхідними для вивчення конкретної навчальної дисципліни чи окремої теми: підручниками, навчальними та методичними посібниками, конспектами лекцій, навчально-лабораторним обладнанням, електронно-обчислювальною технікою тощо.

Студентам також рекомендується для самостійного опрацювання відповідна наукова література та періодичні видання.

Методичне забезпечення самостійної роботи студентів повинно

передбачати й засоби самоконтролю (тести, пакет контрольних завдань тощо).

Самостійна робота студента над засвоєнням навчального матеріалу з конкретної навчальної дисципліни може виконуватися у бібліотеці, навчальних кабінетах і лабораторіях, комп'ютерних класах, а також в домашніх умовах.

Самостійна робота студента можлива за участю викладача або іншого фахівця вищого закладу освіти. Така співпраця іноді необхідна, зокрема, при організації самостійної роботи студентів з використанням унікального обладнання та устаткування, складних систем доступу до інформації (комп'ютерних баз даних, систем автоматизованого проектування) тощо.

Вищий навчальний заклад створює студенту всі умови, необхідні для успішної самостійної навчальної праці, а також надає йому потрібні для цього методичні засоби (навчальну літературу, лабораторне обладнання й устаткування, електронно-обчислювальну техніку тощо).

Практика студентів є невід'ємною складовою частиною процесу підготовки фахівців і проводиться на оснащених відповідним чином базах практики.

Практика студентів як форма навчання є обов'язковою для вищих професійних навчальних закладів і передбачає отримання студентами професійних умінь і навиків, встановленого кваліфікаційного рівня. Практична підготовка студентів здійснюється на кращих сучасних підприємствах і в організаціях різних галузей виробництва, науки, охорони здоров'я, культури, торгівлі й управління. Практика організовується в умовах професійної діяльності під організаційно-методичним керівництвом викладача ВНЗ і фахівця в цьому напрямі.

Метою практики є формування та розвиток у студентів професійного вміння приймати самостійні рішення в умовах конкретного виробництва, формування навичок практичної роботи за обраною спеціальністю, поглиблення знань про сучасні технології та обладнання підприємств, їх діючої нормативної бази, зменшення часу на адаптацію випускників на первинних посадах.

Види та обсяги практик визначаються освітньою (освітньо-професійною, освітньо-науковою) програмою підготовки фахівців, що відображається відповідно в навчальних планах і графіках навчального процесу.

Місцем проведення практики можуть бути підприємства (організації, установи) різних сфер економічної діяльності, науки, освіти, охорони здоров'я, культури, державного управління та фірми, що знаходяться за межами України.

Види і зміст практики. Залежно від конкретної спеціальності (спеціалізації) студентів основними видами практики можуть бути:

- навчальна (екскурсійна, ознайомлювальна, комп'ютерна, навчально-виховна та ін.);
- виробнича (вступ до спеціальності, стажерська, технологічна, товарознавчо-технологічна, економічна, юридична, організаційно-управлінська, обліково-аналітична, комплексна з фаху, з обчислювальної техніки та ін.);
- переддипломна.

Завданням навчальної практики є ознайомлення студентів зі специфікою майбутньої спеціальності, отримання первинних умінь і навичок з дисциплін професійної та практичної підготовки.

Метою виробничої практики є закріплення та поглиблення теоретичних знань, отриманих студентами в процесі вивчення певного циклу теоретичних дисциплін, практичних навичок зі спеціальності, а також збір фактичного матеріалу для виконання курсових проектів (робіт).

Переддипломна практика студентів (як різновид виробничої практики) є завершальним етапом навчання і проводиться на випускному курсі з метою узагальнення і вдосконалення здобутих ними знань, практичних умінь та навичок, оволодіння професійним досвідом та готовності їх до самостійної трудової діяльності, а також збору матеріалів для дипломного проектування.

Види практики з кожної спеціальності, їх тривалість і терміни проведення визначаються навчальним планом.

Студенти можуть самостійно, за погодженням з керівництвом кафедри,

підбирати для себе базу практики і пропонувати її для використання.

Дистанційне навчання

Під дистанційним навчанням розуміється індивідуалізований процес набуття знань, умінь, навичок і способів пізнавальної діяльності людини, який відбувається в основному за опосередкованої взаємодії віддалених один від одного учасників навчального процесу у спеціалізованому середовищі, яке функціонує на базі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій.

Метою дистанційного навчання є надання освітніх послуг шляхом застосування у навчанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій за певними освітніми рівнями відповідно до державних стандартів освіти; за програмами підготовки громадян до вступу у навчальні заклади, підготовки іноземців та підвищення кваліфікації працівників.

Завданням дистанційного навчання є забезпечення громадянам можливості реалізації конституційного права на здобуття освіти та професійної кваліфікації, підвищення кваліфікації незалежно від статі, раси, національності, соціального і майнового стану, роду та характеру занять, світоглядних переконань, належності до партій, ставлення до релігії, віросповідання, стану здоров'я, місця проживання відповідно до їх здібностей.

Освітній процес за дистанційною формою навчання здійснюється у таких формах: навчальні заняття, практична підготовка, самостійна робота, контрольні заходи.

Основними видами навчальних занять є: лекція, семінарські, практичні, лабораторні заняття, консультації, ін.

Лекція, консультація, семінар проводяться зі студентами дистанційно у синхронному або асинхронному режимі відповідно до навчального плану.

Отримання навчальних матеріалів, спілкування між суб'єктами навчання під час навчальних занять, що проводяться дистанційно, забезпечується передачею відео-, аудіо-, графічної та текстової інформації у синхронному або асинхронному режимі.

Практичне заняття, яке передбачає виконання практичних (контрольних) робіт, відбувається дистанційно в асинхронному режимі. Окремі практичні завдання можуть виконуватись у синхронному режимі, що визначається робочою програмою навчальної дисципліни.

До інших видів навчальних занять при здійсненні освітнього процесу можуть відноситись ділові ігри, виконання проєктів у групах тощо. Ці види навчальних занять можуть проводитись очно або дистанційно у синхронному або асинхронному режимі, що визначається робочою програмою навчальної дисципліни.

Згідно з діяльнісною концепцією проєктування навчального процесу під методами навчання (МН) розуміють способи діяльності викладача, що організовують навчальну діяльність студента, ведуть до засвоєння знань і вмінь та особистісного розвитку. Так, для проєктування навчального процесу з дисциплін загальнопрофесійного циклу ВНЗ основою класифікації МН береться дидактичне завдання. Іншими словами, МН, передусім, повинні бути поділені на групи, що забезпечують здійснення основних педагогічних процедур: організація пояснення і розуміння матеріалу з його відпрацюванням і контролем засвоєння. Далі, МН можна поділити за іншими основами: репродуктивністю і продуктивністю, джерелами та ін. При цьому може з'ясуватися, що класифікація методів за основою репродуктивності і продуктивності не є загальною і стосується тільки методів пояснення. Поділ методів освіти (МО), в першу чергу, за дидактичними засобами (ДЗ) є більш суворим і практично ефективнішим. Він відповідає завданням, що реалізуються викладачами в навчальному процесі, і змушує їх будувати навчання диференційовано в категоріях цих завдань.

Таким чином, методи навчання поділяються на методи пояснення, відпрацювання і контролю. Далі методи визначаються за характером пізнавальної діяльності студентів і можуть бути поділені на репродуктивні і продуктивні. До перших належить метод повідомлення „готового" знання шляхом інформативного викладу, проблемного викладу змісту матеріал) і

дедуктивного виведення, до других – метод пояснення шляхом організації евристичного пошуку, який частково скеровується викладачем.

Методи відпрацювання розрізняються за такими основами, як довільність або мимовільність, вид дій, в яких воно відбувається (в діях породження або в діях застосування знань), наявність або відсутність поетапності зміни засвоєваних знань і дій за формою та іншими параметрами. Основними видами відпрацювання, що виділяються за вказаними характеристиками, є:

- 1) відпрацювання шляхом завчання;
- 2) відпрацювання у вправах;
- 3) поетапне відпрацювання.

Так само, як і пояснення, відпрацювання знань і дій може відбуватися в умовах, що моделюють колективну діяльність у дидактичній грі. Але, на відміну від пояснення, при цьому студент вже знає, як йому діяти при виконанні завдань у тій чи іншій ролі і здійснює це для їх відпрацювання, а не для знаходження способу дій. Метод повідомлення готового знання шляхом інформативного викладу – назва досить повно розкриває його сутність. Пояснення з його допомогою полягає у викладі викладачем змісту знань і дій в усному або письмовому повідомленні. Робиться це на основі раніше здобутих предметних знань і пізнавальних умінь розрізнити й ототожнювати при порівнянні характеристик об'єктів і дій, здійснювати узагальнення, підведення під поняття, виведення наслідків, класифікації, докази та ін. Все здійснюється репродуктивно, оскільки дії актуалізуються не самим студентом, а змістом повідомлень, що даються викладачами, при цьому у відповідних повідомленнях, які не потрібно встановлювати студенту самому. Від викладача вимагається чіткий і послідовний виклад матеріалу з підкресленням всіх необхідних для розуміння компонентів змісту.

Метод повідомлення готового знання шляхом проблемного повідомлення відрізняється від попереднього тим, що викладач робить повідомлення як відповідь на заздалегідь поставлені ним самим запитання за змістом, що розкривається. Студент в цьому випадку може працювати дещо більш активно,

оскільки після постановки запитання можуть виникнути самостійні міркування і спроба відповісти на запитання до і в процесі відповіді, що дається викладачем.

Метод повідомлення готового знання шляхом дедуктивного виведення полягає в тому, що викладач повідомляє студентам інформаційно деякі загальні положення, підстави, пояснювальні принципи і пропонує студентам самим вивести з них більш конкретні знання про об'єкти і дії різних рівнів конкретності.

Метод пояснення шляхом організації отримання знання в самостійному евристичному пошуку полягає в тому, що викладач не повідомляє потрібні знання про об'єкти і дії з ними, а дає студенту завдання на їх самостійне знаходження. При цьому студент здійснює пошук не повністю самостійно, а при непрямому спрямуванні пошуку викладачем, який ставить навідні запитання, робить підказки та ін. Студент аналізує умови завдання, висуває гіпотези про шляхи його виконання і одержує інформацію про правильність своїх ідей від викладача або за допомогою перевірки.

Висування гіпотез та ідей – ключовий компонент пошуку. Тут викладач зосереджує свої спрямовувальні дії на тому, щоб спрямувати мислення студента ближче до сфери знаходження шуканого. Пошук може здійснюватися в умовах виконання навчальних завдань, в умовах, що імітують реальні ситуації професійної діяльності на виробничій практиці або в дидактичній грі. У будь-якому випадку тут діяльність близька до продуктивної на робочому місці. Різні умови в цьому випадку не змінюють сутності методу і не створюють нового методу (дидактична гра та ін.). Окрім цього, в будь-яких умовах пошук може здійснюватися індивідуально і колективно, групою студентів з використанням дискусій і обговорень, що також є різновидом методу пояснення шляхом евристичного пошуку.

Методи відпрацювання матеріалу. При відпрацюванні матеріалу шляхом завчання студент багато разів читає текст посібника або конспекту, поки самостійно не зможе відтворити зміст прочитаного. При відпрацюванні

навчального матеріалу у вправах студент після засвоєння його змісту виконує завдання на застосування знань, що містяться в цьому блоці навчальної інформації. Як завдання можуть використовуватися питання за змістом частини матеріалу і завдання на застосування знань.

При поетапному відпрацюванні використовують також вправи на застосування знань, але студент не намагається реалізувати їх відразу по пам'яті, як у попередньому випадку, з неминучими при цьому помилками, спочатку він кожне чергове завдання виконує, спираючись на текст (підглядаючи в текст), а потім тільки переходить до виконання завдань по пам'яті, не спираючись на текст і підказки викладача. При цьому виявляється автоматизація дій до потрібного рівня. Відпрацювання (засвоєння матеріалу) в діях протікає спочатку в ході з'ясування змісту навчального матеріалу. Потім – до відпрацювання завдання і фактично зводиться до його завершення. Це може здійснюватися в повторних діях породження (читання, відповіді на запитання) або діях застосування знань у виконанні завдань.

3.3. Інноваційні технології формування сучасного спеціаліста

Інновація – це підхід до творчості як механізму смислоосвіти і соціального розвитку особистості та професійний результат діяльності.

Конструювання навчального процесу в сучасній педагогічній літературі розглядається з двох сторін: „навчання через інформацію і навчання через діяльність”. Так, А.А. Вербицький дав визначення контекстного навчання як концептуальної основи інтеграції різних видів діяльності студентів (навчальної, наукової, практичної). Учений виявив форми організації діяльності студентів у контекстному навчанні: навчальна діяльність академічного типу – квазіпрофесійна діяльність – навчально-професійна діяльність. Особливу роль у контекстному навчанні відіграють активні форми і методи навчання або технології активного навчання (ТАН), що спираються не тільки на процеси сприйняття, пам'яті, заняття, а, насамперед, на творче, продуктивне мислення, поведінку, спілкування.

Технології називають активними, тому що в них істотно змінюються і роль викладачів (замість ролі інформатора роль менеджера), і роль студентів (інформація не мета, а засіб для засвоєння дій і операцій професійної діяльності).

При наявній значній розмаїтості підходів до класифікації ТАН (а єдності з цього питання в близькому майбутньому не передбачається) ми пропонуємо в цій роботі в основу класифікації покласти дві ознаки: наявність моделі (предмета або процесу діяльності) і наявність ролей (характер спілкування студентів).

За ознакою відтворення (імітації) контексту професійної діяльності, її модельного подання в навчанні всі технології активного навчання ми поділяємо на неімітаційні й імітаційні.

Неімітаційні технології не передбачають побудови моделей досліджуваного явища, процесу або діяльності. Активізація досягається тут за рахунок добору проблемного змісту навчання, використання особливим чином технології ведення заняття із застосуванням технічних засобів організаційної процедури, яка забезпечує діалогічні взаємодії викладача і слухачів.

До неімітаційних форм і методів ми віднесли проблемну лекцію, семінар-дискусію з „мозковою атакою" або без неї, виїзне практичне заняття, програмоване навчання, курсову, дипломну роботи, стажування без виконання посадових обов'язків. Очевидно, що перераховані технології навчання створюють можливості не лише передавати певну інформацію студенту, але й створювати передумови для розвитку окремих як загальних, так і професійних навичок і умінь.

В основі імітаційних технологій лежить імітаційне й імітаційно-ігрове моделювання, тобто відтворення в умовах навчання тією чи іншою мірою адекватності процесів, що відбуваються в реальній системі. Побудова моделей і організація роботи слухачів з ними дають можливість відтворити в навчальному процесі різні види професійного контексту і формувати професійний досвід в умовах квазіпрофесійної (віртуальної) діяльності.

У відповідності з другою ознакою класифікації – наявність ролей – передбачається ігрова процедура в роботі з моделлю, тобто спілкування студентів між собою і з викладачем у процесі імітації. За цією ознакою всі імітаційні технології поділяються на ігрові і неігрові. Розглянемо спочатку неігрові форми і методи, представлені великою групою конкретних ситуацій.

Поняття „ситуація” є досить багатоплановою категорією і визначається по-різному залежно від сфери його використання. У психології ситуація – це система зовнішніх стосовно суб'єкта умов, що спонукають і опосередковують його активність. З погляду професійної діяльності, ситуація – це сукупність взаємозалежних фактів, явищ і проблем, що характеризують конкретний період або подію в діяльності організації і потребують від її керівників відповідних рішень, розпоряджень та інших активних дій.

Метод аналізу конкретних ситуацій полягає у вивченні, аналізі і прийнятті рішень у ситуації, що виникла в результаті реальних подій або може виникати за певних обставин у конкретній організації в той чи інший момент. Аналіз конкретної ситуації – це глибоке і детальне дослідження реальних або штучних обставин, яке виконується для того, щоб виявити їхні характерні властивості. Цей метод розвиває аналітичне мислення слухачів, системний підхід до вирішення проблеми, дозволяє виділяти варіанти правильних і помилкових рішень, обирати критерії знаходження оптимального рішення, учитися встановлювати ділові і професійні контакти, приймати колективні рішення, усувати конфлікти.

За навчальною функцією розрізняють чотири види ситуацій: ситуація – проблема, у якій студенти знаходять причину виникнення описаної ситуації, ставлять і вирішують проблему; ситуація – оцінка, у якій студенти дають оцінку прийнятим рішенням; ситуація – ілюстрація, у якій студенти одержують приклади з основних тем курсу на підставі вирішених проблем; ситуація – вправа, у якій студенти вправляються у виконанні неважких завдань, використовуючи метод аналогії.

За характером викладу і метою розрізняють такі види конкретних

ситуацій: класичну, „живу“, „інцидент“, розбирання ділової кореспонденції, дії за інструкцією. Вибір виду конкретної ситуації залежить від багатьох факторів, таких як характер цілей, вивчення теми, рівень підготовки слухачів, наявність ілюстраційного матеріалу і технічних засобів навчання, індивідуальний стиль викладача та ін. Навряд чи доцільно обмежувати творчість викладача суворою методичною регламентацією вибору того чи іншого різновиду ситуації і способів її аналізу.

До ігрових імітаційних технологій прийнято відносити: стажування з виконанням посадових обов'язків, імітаційний тренінг, розігрування ролей, ігрове проектування, дидактичну гру [1].

Стажування з виконанням посадових обов'язків – форма і метод активного навчання контекстного типу, за якого „моделлю“ виступає сама дійсність, а імітація стосується в основному виконання ролі (посади). Основною умовою стажування є виконання під контролем її організатора певних дій у реальних виробничих умовах. За способом організації роботи студента стажування з виконанням посадових обов'язків належить до індивідуальних методів навчання. Воно забезпечує найбільш повне наближення процесу навчання до виробництва.

Імітаційний тренінг передбачає відпрацювання певних спеціальних навичок і умінь у роботі з різними технічними засобами і обладнанням. У цьому випадку імітується ситуація, обстановка професійної діяльності, а в ролі „моделі“ виступає сам технічний засіб (тренажери, робота з приладами та ін.). Професійний контекст тут відтворюється як за допомогою предмета діяльності (реального технічного засобу), так і шляхом імітації умов його застосування.

Розігрування ролей (інсценівки) становить ігровий спосіб аналізу конкретних ситуацій, в основі яких лежать проблеми взаємин у колективі, проблеми удосконалення стилю і методів керівництва. Цей метод активного навчання контекстного типу спрямований на розвиток поведінкових умінь як професійного, так і соціального характеру і передбачає введення певних елементів театралізації, оскільки подання ситуації. Її аналіз і прийняття рішень здійснюються в особах.

Матеріалом для розігрування ролей беруть, як правило, типові професійні ситуації, навички або уміння, тобто відбувається відпрацювання дій гравців у заданих предметно-соціальних умовах [21, с. 37-42].

Розігрування ролей – більш простий, ніж дидактична гра, метод навчання за характером імітованої ситуації, кількістю учасників, однозначністю прийнятих рішень, контролем ситуації і поведінки учасників з боку викладача, тривалістю заняття.

Ігрове проектування є практичним заняттям, яке полягає в розробці інженерного, конструкторського, технологічного й іншого видів проектів в ігрових умовах, що максимально відтворюють реальність. Цей метод характеризується високим рівнем поєднання індивідуальної і спільної роботи студентів. Створення спільного для групи проекту вимагає, з одного боку, знання кожним технології процесу проектування, а з іншого боку – умінь вступати в спілкування і підтримувати міжособистісні стосунки з метою вирішення професійних питань.

Ігрове проектування може перейти в реальне проектування, якщо його результатом буде вирішення конкретної практичної проблеми, а сам процес буде перенесений в умови реального підприємства.

Дидактична гра є складним багатоплановим явищем, вивченням якого займаються сьогодні представники різних наук – економіки, управління, педагогіки, психології та інших. Є численні теоретичні розробки з галузевих проблем і великий практичний досвід, однак єдиної точки зору на дидактичну гру немає.

У українській психології, „гра – це форма діяльності в умовних ситуаціях, спрямована на відтворення і засвоєння суспільного досвіду, фіксованого в соціально закріплених способах виконання предметних дій, у предметах науки і культури". Ми у своєму підході дотримувались останнього розуміння гри.

Наступним ключовим словом, що використовується у визначеннях дидактичної гри, є „модель". Модель – це завжди заміщення реального об'єкта, процесу, явища, що завжди здійснюється за допомогою різних засобів.

Стосовно терміна „імітація“, то і в українській, і в іноземній літературі його часто використовують як еквівалент слів „модель“, „моделювання“. Найбільш чітким ми вважаємо визначення „імітації“¹, згідно з яким це приведення в дію моделі шляхом маніпулювання її елементами, здійснюваного ЕОМ, людиною або ними обома. У цьому випадку виникає так звана механічна імітація, що є нічим іншим, як застосуванням машинної реалізації цілком формалізованої моделі. Ми дотримуємось визначення дидактичної гри, згідно з яким вона є формою відтворення предметного і соціального змісту професійної діяльності, моделювання систем відносин, характерних для цього виду практики. Гра акумулює в собі елементи різних форм і методів навчання (конкретну ситуацію, розігрування ролей, дискусію та ін.). На відміну від ігрового проектування, імітаційного тренінгу, розігрування ролей, гра має більш гнучку структуру, не обмежує вибір об'єктів імітації, передбачає введення спонтанних ситуацій.

Серед педагогічних засобів активізації процесу навчання у ВНЗ особливе місце посідає навчальна дидактична гра, що є цілеспрямованою організацією навчально-ігрових взаємодій студентів у процесі моделювання ними цілісної професійної діяльності фахівця.

Така педагогіка кардинально змінює технологію навчання. Сутність її в тому, щоб розбудити пізнавальну активність студента, сприяти становленню самостійності в мисленні і діяльності. Для цього студент повинен підходити до навчання як до творчого процесу, самостійно здобувати знання. А це, у свою чергу, вимагає такої технології навчання, за якої навчальні заняття супроводжуються, спрямовуються, підтримуються способами, що активізують самостійну пізнавальну діяльність студента.

Активні методи навчання (дискусії, дидактичні ігри, моделювання виробничих ситуацій та ін.) у випадку, якщо вони відображають сутність майбутньої професії, формують професійні якості фахівця, є своєрідним полігоном, на якому студенти можуть відпрацьовувати професійні навички в умовах, наближених до реальних [1].

Глибокий аналіз помилок студентів, проведений при підведенні підсумків, знижує ймовірність їхнього повторення в реальній дійсності. А це сприяє скороченню терміну адаптації молодого фахівця до повноцінного виконання професійної діяльності.

Така здатність обумовлює застосування ігрових методів навчання, у процесі яких студент повинен виконати дії, аналогічні до тих, що можуть бути в його професійній діяльності. Відмінність полягає в тому, що відповіді на запитання, до яких наслідків призведуть розпочаті дії в ігрових ситуаціях, дає модель дійсності, а не сама дійсність.

Ця особливість і є основною перевагою ігрових методів навчання, тому що вона дозволяє: по-перше, не боятися негативних наслідків для суспільства якихось неправильних дій студентів, а, навпаки, обертати це на користь, тому що здобувається досвід; по-друге, значно прискорювати час протікання реальних процесів (наприклад, те, що відбувається у житті протягом декількох років, можна стиснути до декількох годин); по-третє, багаторазово повторювати ті чи інші дії для закріплення навичок їх виконання; по-четверте, оскільки дії виконуються в обстановці "умовної" (модельної) реальності, зробити поведінку студентів більш розкутою і стимулювати їх на пошук найбільш ефективного рішення.

Навчальна дидактична гра з позиції ігрової діяльності — це пізнання і реальне засвоєння студентами соціальної і предметної діяльності в процесі вирішення ігрової проблеми шляхом ігрової імітації, відтворення в ролях основних видів поведінки за визначеними, закладеними в умовах гри правилами, і на моделі професійної діяльності в умовних ситуаціях.

Розглянута з позицій навчальної діяльності як складна педагогічна технологія, навчальна гра є специфічним способом керування навчально-пізнавальною діяльністю студента.

Сутність дидактичної гри як засобу навчання полягає в її здатності виконувати мету навчання і виховання, а також у тому, що вона переводить зазначені цілі в реальні результати. Здатність ця укладена в ігровому

моделюванні в умовних ситуаціях основних видів діяльності особистості, спрямованих на відтворення і засвоєння соціального і професійного досвіду, у результаті чого відбувається нагромадження, актуалізація і трансформація знань в уміння і навички, нагромадження досвіду особистості і її розвиток.

Гра як метод навчання є нормативною моделлю процесів діяльності. Зокрема, такою моделлю є роль, що містить у собі набір правил, що визначають як зміст, так і спрямованість, характер дій гравців. Ігровий метод – це, насамперед, виконання ролі за визначеними, закладеними у ній правилами, а самі ігри, використовувані в навчанні і вихованні, є рольовими іграми.

Особливого регулятивного значення в цьому виді навчання набуває ігрова проблема: саме вона є ядром ігрової ролі й обумовлює виховну і навчальну цінності тієї чи іншої конкретної гри. У грі саме проблема є джерелом розвитку, "надає руху" ролі, вона ж створює проблемні ситуації гри.

Навчальна дидактична гра — варіативна, з динамічним розвитком форма організації цілеспрямованої взаємодії її учасників при педагогічному керуванні з боку викладача. Сутність цієї форми становить взаємозв'язок імітаційного моделювання і рольової поведінки учасників гри у процесі виконання ними типових професійних і навчальних завдань досить високого рівня проблемності.

Гра розкриває особистісний потенціал студента: кожен учасник може продіагностувати свої власні можливості окремо і в спільній діяльності з іншими учасниками. Студенти стають творцями не лише професійних ситуацій, але й „творцями" власної особистості. Вони виконують завдання самоврядування, шукають шляхи і засоби оптимізації професійного спілкування, виявляють свої недоліки і вживають заходів для їх усунення. У цьому їм допомагає викладач.

Трансформація особистісних якостей студентів відбувається на всіх рівнях підготовки і проведення гри. Перед студентами ставиться мета вжитися в образ фахівця, роль якого вони будуть виконувати. При підготовці гри викладач, як правило, рекомендує їм спробувати мислити за свого персонажа,

продумати підготовчий етап так, як продумав би його фахівець. У той самий час студент навчається переборювати труднощі вербального (словесного) і невербального (мови жестів) спілкування.

Гра може бути розглянута і як технологія групової психотерапії, тому що на учасника гри суттєво впливає атмосфера групи, групового співробітництва і підтримки. Він вчиться переборювати психологічні бар'єри у спілкуванні з різними людьми, удосконалювати якості своєї особистості: усувати ті, що перешкоджають ефективному виконанню професійних функцій, наприклад, замкнутість, нестриманість та ін.

У процесі підготовки і проведення дидактичної гри кожен студент повинен мати можливість для самоствердження і саморозвитку. Викладач зобов'язаний допомогти студентові стати в грі тим, ким він може стати, показати йому ж його найкращі якості, які можуть розкритися у процесі спілкування. Успіх в імітованій рольовій діяльності викликає у виконавців віру в сили і можливості, бажання знову пережити ігрові ситуації, щоб знайти в собі щось нове, професійно важливе.

Дидактична гра може бути розглянута як динамічна і детермінована система "викладач – студент" і "студент – студент". З позиції системного аналізу вона є відкритою системою, у якій діяльність учасників ґрунтується на інформації, що надходить лінією зворотного зв'язку з постійним діагностуванням реакцій партнерів.

Навчальна гра — це контрольована система, тому що процедура гри готується і корегується викладачем. Якщо гра відбувається в прогнозованому режимі, викладач може не втручатися в ігрові взаємини, а лише спостерігати й оцінювати ігрову діяльність студентів. Але якщо дії виходять за межі прогнозованого результату, перевищуючи допустимі межі, зриваючи мету заняття, викладач може скорегувати напрям гри, її емоційний режим.

Гра може бути розглянута і як саморегульована система. Якщо звичайні навчальні заняття передбачають спілкування викладача і студентів "по вертикалі", коли викладач цілковито диктує напрямок і режим роботи,

виявляючи недоінформованість студентів з ряду питань, то взаємини в дидактичній грі між її учасниками складаються "по горизонталі". Вона формує основу вільних, творчих взаємин однаково інформованих партнерів. Викладач виключається з числа безпосередніх партнерів, він ніби відходить на другий план, у середовище глядачів; ця обставина знімає певний психологічний бар'єр спілкування, усуває скутість студентів. Студент наповнює роль індивідуальними засобами самовираження, бореться за професійне й інтелектуальне визнання в групі.

Якість знань в ігровій формі значною мірою залежить від авторитету викладача. Викладач, який не має глибокого і стабільного контакту з членами групи, не зможе на високому рівні провести гру. Якщо викладач не викликає довіри в студентів своїми знаннями, педагогічною майстерністю, людськими якостями, гра не дасть запланованого результату або навіть буде мати протилежний результат.

Досвід показує, що любов студентів до дисципліни залежить не стільки від його змісту, скільки від особистості викладача. Тому при плануванні ігрових форм навчання необхідно з'ясувати ставлення студентів до викладача, наприклад, шляхом анкетування, що розцінюється ними як акт довіри, формує їх позитивний настрій, зацікавлене ставлення і відповідальність за ігрову діяльність.

Підготовка моделі гри. Підготовка гри є багатоступеневою процедурою і залежить від ряду суб'єктивних або об'єктивних факторів. З метою полегшення процесів конструювання моделі дидактичної гри і надання їй гнучкості використовують модульний принцип, що складається з послідовних блоків і операцій, які входять до них. Кожен блок характеризується своїми завданнями, метою і результатами. Підготовча операція — це однократні, логічно зумовлені дії, спрямовані на досягнення завдань, цілей і результатів, що відповідають цьому блоку. Будь-яка операція блоку сполучена з прогнозуванням. Ігрові дії учасників неминуче спричинюють зміни ігрових ситуацій, складний комплекс реакцій гравців. Тому гра повинна аналізуватися викладачем з різних позицій,

щоб діяльність студентів не стала непередбачуваною і некерованою. Чим більше ігрових варіантів, тим більш ідеальною буде модель. При цьому знижується ймовірність помилок самого викладача.

Таким чином, уся підготовча діяльність повинна будуватися на прогностичній основі. Прогнозування при підготовці дидактичної гри дає викладачеві можливість уявити проблемну ситуацію, здійснити різноманітний аналіз ходу і результатів рольових дій студентів; виявити ймовірні типові помилки; визначити серію прийомів, спрямованих на стабілізацію психологічного режиму заняття; встановити тенденції і закономірності розвитку гри з урахуванням складу учасників.

У підготовці дидактичної гри можна виділити такі операції:

1. Вибір теми і діагностика вихідної ситуації. Темою може бути практично будь-який розділ навчального курсу. Бажано при цьому, щоб навчальний матеріал мав практичний вихід на професійну діяльність або спеціальну навчальну дисципліну.

2. Формування цілей і завдань. Цілі і завдання формують з урахуванням не лише теми, але й вихідної ситуації. В одній ситуації, але з різними цілями, можна по-різному побудувати гру. Для цього треба відповідним чином розставити акценти і сформулювати цілі на кожному етапі чи операції.

3. Визначення структури. Структура визначається з урахуванням цілей, завдань, теми, складу учасників.

4. Діагностика ігрових якостей учасників дидактичної гри. Проведення занять в ігрових формах буде ефективним, якщо дії викладача звернені не до абстрактного студента, а до конкретної людини або глибоко вивченої групи людей. Оптимізація навчання інтенсивної роботи – завдання викладача на стадії підготовки до заняття, вибору ним прийомів навчання і їх організації.

Студентська група – це колектив, що склався, у якому визначені симпатії й антипатії. Тому доцільно перед початком серії ігор провести анкетування студентів, що дозволить побачити й оцінити ігровий колектив, ніби вивчити, виявити те, що думають про себе самі виконавці рольових функцій, визначити

рівень претензій кожного учасника, знайти йому оптимального партнера та ін.

Діагностика об'єктивних обставин. У цьому випадку розглядається питання про те, де, як, коли, за яких умов і з якими предметами буде проходити гра, тобто оцінюються її зовнішні атрибути. За визначенням Н.В.Борисової, навчальну дидактичну гру можна розглядати як "галузь педагогіки" і як "галузь імітаційного моделювання". Така подвійність визначає переваги гри як "інструмента" навчання. Але в той же час студент залишається в ситуації реального навчального процесу, виконує цілком реальні дії, які за своїм предметним змістом нічим не відрізняються від дій, здійснюваних у рамках інших форм навчального процесу (аналізує, відбирає дані, ставить і вирішує завдання та ін.), знаходиться в цілком реальних взаєминах з іншими партнерами по грі, у процесі конструювання будь-якої дидактичної гри необхідно реалізувати принципи, подані на рис. 3.1.



Рис. 3. 1. Принципи конструювання дидактичної гри

При підготовці до ігрової діяльності варто дотриматися таких методичних вимог:

1) гра – логічне продовження і завершення конкретної етичної теми (розділу) навчальної дисципліни, практичне вирішення до теми (розділу) або ж завершення вивчення дисципліни в цілому;

2) максимальна наближеність до реальних виробничих умов;

- 3) створення атмосфери пошуку і невимушеності;
- 4) ретельна підготовка навчально-методичної документації;
- 5) чітко сформульовані завдання, умови і правила гри;
- 6) знаходження варіантів можливих вирішень зазначеної проблеми;
- 7) наявність необхідного обладнання.

Важливими параметрами структури навчальної гри є її конструктивні властивості, що відображають функціональну єдність цілей, структури і змісту гри. У нашому дослідженні ці параметри виводяться з характеристики гри як розвинутої форми ігрової діяльності і включають: опанування професії, виконання ролі, керування і самоврядування, раціональну організацію праці, прийняття нестандартних рішень, колективна творчість, створення працездатного колективу, за емоційність, усвідомлення недостатності знань, здобуття практичних знань і навичок, лідерство, спілкування, виконання ролей, цінність результатів гри.

Дидактична гра може і повинна містити в собі те нове і прогресивне, що з'являється в навчальній роботі і практиці. Нові тактичні прийоми й операції апробуються в іграх у різних варіантах і сполученнях значно раніше, ніж починають застосовуватися в професійній діяльності.

Дидактична гра – це аналог професійної культури: чим вона складніша, тим глибший процес становлення професіоналізму учасників гри, тим багатший потенціал професійних можливостей цієї людини. Цікава гра, яка навчає принципів раціональної організації праці в професії і дає простір для самовираження, задовольняє її учасників, стимулює самостійність і активність, потребу в знаннях і навичках, необхідних у практичній професійній діяльності. Залучення до гри, ігрове опанування професійної діяльності на її моделі сприяє системному, цілісному усвідомленню професії. Захопливість гри полегшує процес засвоєння знань, робить його менш драматичним. Одержання нових знань, усвідомлення того, що в грі отримані очікувані результати, викликає емоційний підйом учасників.

Модульне навчання (МН), загальні положення якого були сформульовані

наприкінці 60-х років XX століття в США. швидко поширювалося в освітніх системах Європи й Америки. Наприкінці XX століття МН є одним з найбільш цілісних системних підходів до процесу навчання, що забезпечує високоефективну технологію реалізації дидактичного процесу.

Узагальнення підходів широкого кола авторів-першопрохідців дозволяє назвати метою модульного навчання створення найбільш сприятливих умов розвитку особистості шляхом забезпечення гнучкості змісту навчання, пристосування дидактичної системи до індивідуальних потреб особистості і рівня її базової підготовки за допомогою організації навчально-пізнавальної діяльності за індивідуальною навчальною програмою.

Теоретичний аналіз робіт вказаних вище авторів і авторське бачення сутності модульного навчання дозволили виділити такі його особливості:

- забезпечує обов'язкове опрацювання кожного компонента дидактичної системи і наочне його подання в модульній програмі і модулях;
- передбачає чітку структуризацію змісту навчання, послідовний виклад теоретичного матеріалу, забезпечення навчального процесу інформаційно-предметною системою оцінки і контролю засвоєння знань, що дозволяє корегувати процес навчання;
- передбачає варіативність навчання, адаптацію навчального процесу до індивідуальних можливостей і запитів студентів.

Ці характерні риси модульного навчання дозволяють виявити високу технологічність, що визначається:

- структуризацією змісту навчання;
- чіткою послідовністю подання всіх елементів дидактичної системи (цілей, змісту, способів керування навчальним процесом) у формі модульної програми;
- варіативністю структурних організаційно-методичних одиниць.

Аналіз сутності модульного навчання дозволяє визначити його як інноваційний вид навчання, що ґрунтується на діяльнісному підході і принципі свідомості (усвідомлюється програма навчання і власна траєкторія навчання),

що характеризується замкнутим типом керування завдяки модульній програмі і модулям, що відносить його до категорії високотехнологічних.

Центральним поняттям технології модульного навчання є поняття модуля. Аналіз визначення модуля теоретиками і практиками модульного навчання показує неоднозначність розуміння його сутності. Узагальнюючи безліч визначень поняття "навчальний модуль" (НМ) стосовно системи вищої професійної освіти, усі їх можна систематизувати за деякими функціональними ознаками. Наприклад, НМ як:

- одиниця державного навчального плану за фахом, який становить набір навчальних дисциплін, що відповідає вимогам кваліфікаційної характеристики;

- організаційно-методична міждисциплінарна структура, яка становить набір тем (розділів) з різних навчальних дисциплін, необхідних для опанування однієї спеціальності, і забезпечує міждисциплінарні зв'язки навчального процесу;

- спосіб інтегрованості певного кванта знань;

- засіб монодисциплінарних зв'язків;

- форма орієнтації на професійно-видову творчу діяльність – кінцевий результат навчання;

- організаційно-методична структурна одиниця в межах однієї навчальної дисципліни.

Авторське розуміння модуля і змісту модульного навчання близьке до поглядів Р.С. Бекирової і М.А. Чошанова. Під модулем варто розуміти автономну організаційно-методичну структуру навчальної дисципліни, що містить дидактичні цілі, логічно завершену одиницю навчального матеріалу (складену з урахуванням внутрішньопредметних і міждисциплінарних зв'язків), методичне керування (включно з дидактичними матеріалами) і систему контролю.

Проектування процесу навчання у вищій професійній школі на модульній основі дозволяє:

1) здійснювати в дидактичній єдності інтеграцію і диференціацію змісту навчання шляхом угруповання проблемних модулів навчального матеріалу, що забезпечують розробку в повному, скороченому і поглибленому варіантах, що допомагає вирішити проблему рівневої і профільної диференціації у процесі навчання;

2) здійснювати самостійний вибір студентами того чи іншого варіанту модульної програми залежно від рівня знань і забезпечувати їм індивідуальний темп засвоєння програми;

3) використовувати проблемні модулі як сценарії для створення педагогічних програмних засобів;

4) переносити акцент у роботі викладача у напрямі консультативно-координаційних функцій керування пізнавальною діяльністю студентів;

5) скорочувати курс навчання без особливої шкоди для повноти викладу і глибини засвоєння навчального матеріалу на основі адекватного комплексу методів і форм навчання.

Отже, сутність технології модульного навчання полягає в тому, що для досягнення необхідного рівня компетентності студентів, на основі відповідних принципів і факторів здійснюється укрупнене структурування змісту навчального матеріалу, вибір адекватних йому методів, засобів і форм навчання, спрямованих на самостійний вибір і проходження студентами повних, скорочених або поглиблених варіантів навчання.

На розширення самостійності студентів у технології модульного навчання спрямована і рейтингова система контролю й оцінювання навчальних досягнень. Сутність цієї системи полягає в передачі важелів контролю з рук викладача в руки студента.

Це досягається введенням правил нарахування балів за весь спектр навчально-пізнавальної діяльності студента (цьому питанню присвячений наступний параграф).

Модульна програма – це дидактична парадигма, що складається з модулів, кожен з яких має цілком визначені діяльнісні дидактичні цілі,

досягнення цілей забезпечується конкретною дозою змісту навчального матеріалу, засвоєння дидактичного матеріалу діагностується контрольними завданнями. Дидактична система модульного навчання, так само, як і будь-яка інша дидактична система, передбачає проектування змісту навчання відповідно до поставлених цілей, загальнодидактичних принципів і критеріїв. Зміст навчальної дисципліни оформлюється у вигляді програми, проектування якої здійснюється на основі загальноприйнятих принципів:

- компонування змісту навчальної дисципліни навколо базових понять і методів;
- систематичності і логічної послідовності викладу навчального матеріалу;
- цілісності і практичної значущості змісту;
- наочності подання навчального матеріалу.

Модульну програму з навчальної дисципліни варто проектувати на основі викладених вище принципів, але з урахуванням специфіки модульного навчання. До таких специфічних принципів належать принципи: модульності; структуризації; гнучкості; оперативності; паритетності; реалізації зворотного зв'язку.

Принцип модульності – сутність його формулюється з основної ідеї модульного навчання – використання в процесі навчання модулів як основного засобу засвоєння студентами дози навчальної інформації про певну професійну діяльність. Принцип модульності є індивідуалізацією навчання, оскільки забезпечує варіативність змісту і способів його засвоєння залежно від рівня базової підготовки студентів, а також особливостей їх професійної спеціалізації.

Принцип структурування змісту навчання передбачає розподіл навчального матеріалу в межах модуля на структурні елементи, перед кожним з яких ставиться цілком визначена діяльнісна дидактична мета, а зміст навчання подається в обсязі, що забезпечує її досягнення. Модульною програмою реалізується комплексна дидактична мета, що об'єднує інтеграційні дидактичні

цілі, досягнення кожної з яких забезпечує конкретний модуль. Зміст модуля структурують на навчальні елементи, яким відповідають часткові дидактичні цілі.

Принцип гнучкості як стрижневої характеристики технології модульного навчання означає здатність оперативно реагувати, мобільно адаптуватися до мінливих науково-технічних, соціально-економічних умов. Гнучкість стосується структурного, змістового і технологічного аспектів навчального процесу.

Навчальний процес, регламентований модульним навчальним планом, у міру зміни характеру або набору поведінкових моделей педагога і з урахуванням індивідуальних особливостей студентів може бути змінений шляхом зміни кількості, структури і послідовності опанування модулів (структурна гнучкість). Змістова гнучкість відображається, насамперед, у диференціації змісту навчання, а технологічна – у варіативності методів навчання і мобільності контролю й оцінювання. Розглянутий принцип як процесуальний аспект модульного навчання включає варіативність методів і засобів, гнучкість системи контролю, оцінювання, індивідуалізації навчально-пізнавальної діяльності студентів.

Принцип оперативності передбачає, в першу чергу, необхідність організації системи оперативного зворотного зв'язку в навчальному процесі з метою своєчасного контролю, корекції й оцінювання успішності вивчення модуля.

Принцип паритетності, при якому одним з факторів, що визначають успішність вивчення модуля, є рівень суб'єкт-суб'єктивних взаємин між педагогом і студентом. На відміну від класичної схеми "педагог-педагоч" - "студент-одержувач", що відводить студентові роль пасивного учасника навчального процесу, технологія модульного навчання передбачає співпрацю між педагогом, що виступає в ролі консультанта-координатора, і студента, який самостійно засвоює навчальний матеріал модуля.

Принцип реалізації зворотного зв'язку забезпечує керування навчальним

процесом шляхом створення системи контролю і самоконтролю засвоєння навчального матеріалу модуля. Модулі, обладнані системою самоконтролю і самоорганізації, дозволяють перевести інформаційно-контрольні функції викладача у власне координаційні функції студента.

Процес побудови модульної програми починається з визначення її структури. Спираючись на роботу дослідника П.А. Юцявичене, наводимо загальну схему визначення структури модульної програми:

- 1) визначення комплексної дидактичної мети і називання модульної програми;
- 2) визначення інтеграційних цілей і назв модулів, що їм відповідають;
- 3) побудова структури модульної програми;
- 4) визначення структури часткових цілей у складі кожної інтеграційної дидактичної мети;
- 5) побудова структури конкретного модуля на основі структури часткових цілей.

Відповідно до визначеної структури модульної програми формується зміст кожного модуля, який обов'язково повинен містити в собі такі структурні елементи:

- дидактичні цілі, що трансформуються в цільову програму дій для студентів;
- власне навчальний матеріал, структурований на навчальні елементи, а також методичне забезпечення процесу його засвоєння;
- інформацію про способи контролю і самоконтролю, а також про можливі способи опанування навчального матеріалу.

У процесуальному аспекті навчання може здійснюватися у двох формах. Перша форма застосовується, коли передача навчальної інформації реалізується в безпосередньому розпорядженні викладача і студентів. Так було в часи Аристотеля, Ісуса Христа і є зараз – це денна форма навчання. Друга форма – коли освіта ґрунтується на навчанні без відриву від головної діяльності. Таку форму навчання вперше запропонували понад 130 років тому в Берліні Ч. Тусен

і Г. Лангенштейн. Вона одержала назву заочної. У Росії та Україні заочна форма навчання застосовується з 1927 р.

Відтоді ідеї подальшого розвитку можливості „безвідривних” форм навчання продовжують хвилювати розуми організаторів освітніх систем. Одні таку форму нестримно вихваляють, інші настільки ж нестримно заперечують.

Створювана єдина система дистанційної освіти повинна забезпечити:

- широкомасштабну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації фахівців для кадрового забезпечення конверсійних, освітніх, регіональних та інших державних і суспільних програм;

- якісно новий рівень академічної мобільності студентів, надаючи їм можливість для переходу з однієї освітньої програми на іншу, з одного навчального закладу до іншого для продовження освіти;

- можливість одержання освіти для осіб з фізичними вадами, що не мають можливості навчатися за традиційною системою;

- висока якість освіти за рахунок реалізації комплексних освітніх програм;

- розширення географії вищої школи, вихід на нові ринки освітніх послуг в країні і за кордоном;

- доступність вищої освіти для іноземних громадян;

- зниження соціальної напруженості у великих містах, що виникає у зв'язку з міграцією молоді з метою одержання освіти у провідних ВНЗ країни;

- можливість одержання освіти за місцем проживання;

- можливість здійснення просунутої освіти, особливо обдарованих дітей і підлітків незалежно від місця їх проживання і далекості від традиційних академічних і університетських центрів.

Дистанційне навчання використовує як технологічну основу сучасні засоби нових інформаційних технологій і засоби масової комунікації.

За останні два десятиліття ДО не тільки одержала своє ім'я, але і виділилася із системи заочного навчання за рахунок технологічного прориву – використання нових комунікаційних технологій, що дозволили забезпечити постійний вплив між ділянками навчання.

У широкому розумінні інтерактивність передбачає взаємодію (або діалог/дискусію) будь-яких суб'єктів один з одним з використанням доступних їм засобів і методів. При цьому передбачається активна участь у діалозі обох сторін: обмін запитаннями і відповідями, керування ходом діалогу, контроль за виконанням прийнятих рішень та ін. При дистанційному навчанні взаємодіють один з одним, насамперед, викладачі і студенти, а здійснюється подібна взаємодія за рахунок використання різних телекомунікаційних засобів – електронної пошти, телеконференції, діалогів у режимі реального часу та ін.

Саме висока інтерактивність дистанційного навчання, забезпечена використанням засобів нових інформаційних і комунікаційних технологій, і відрізняє його від традиційного заочного навчання. Висока інтерактивність процесу навчання виражається в постійних контактах між усіма учасниками протягом всього періоду навчання, оперативного зворотного зв'язку, наявністю постійного контролю за навчальною діяльністю студентів, наданням навчального характеру усьому процесові пізнання. Високим рівнем інтерактивності відзначаються також і мережеві інформаційні ресурси, що використовуються як засіб дистанційного навчання.

Список використаних джерел

1. Барно О.М. Педагогіка формування професіоналізму сучасного фахівця: Навчальний посібник / О.М. Барно, П.І. Сокурєнко. – Донецьк: ЛАНДОН-ХХІ, 2015. – 392 с.
2. Біда О. Пошук ефективних шляхів підвищення якості освітніх послуг у ВНЗ: з досвіду структурних підрозділів / О. Біда, Л. Прокопенко // Рідна школа: науково-педагогічний журнал. – 2011. – № 10. – С. 8-11.
3. Вакуліна Л.М. Дискусія на морально-етичну тему "Що означає бути щасливим?" / Л.М. Вакуліна, М.В. Волошина // Вивчаємо українську мову та літературу. – Х.: 2012. – № 25. – С. 18-21.
4. Гарус С. Педагогічна спадщина С.Ф. Русової: (у практиці роботи кафедри початкових класів Ріпкинської гімназії) / С. Гарус // Початкова школа:

- науково-методичний журнал. – К., 2012. – № 6. – С. 56-57.
5. Гриценко А.П. Система методів і методичних прийомів шкільного навчання історії / А.П. Гриценко // Історія та правознавство: науково-методичний журнал. – Х.: 2012. – № 26. – С. 2-4.
 6. Жигірь В.І. Професійна педагогіка: Навчальний посібник / В.І. Жигірь, О.А. Чернега, За ред. М.В. Вачевського. – К., ТОВ "Кондор", 2012. – 336 с.
 7. Зайчук В.О. Технологія професіоналізму в освіті [Текст]: монографія / В.О. Зайчук, А.С. Нісімчук. – Луцьк: ПВД «Твердиня», 2012. – С. 563-576.
 8. Зварич І.М. Стандарти педагогічної компетентності викладачів США / І.М. Зварич // Педагогіка і психологія / Акад. пед. наук України. – К., 2012. – № 2. – С. 53-59.
 9. Зязюн І.А. Краса педагогічної дії: Навчальний посібник / І.А. Зязюн, Г.М. Сагач К.. – Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. — К., 1997. – 302 с..
 10. Кічук Я.В. Соціальний педагог – професія захисту, домінанта сучасних наукових досліджень / Я.В. Кічук // Соціальна педагогіка: теорія та практика. – Луганськ, 2012. – № 2. – С. 71-77.
 11. Колгатін О. Структура й функціонування комп'ютерно орієнтованої системи педагогічної діагностики / О. Колгатін // Інформатика. – 2012. – № 3. – С. 19-32.
 12. Конструювання і змістове наповнення електронних підручників навчально-пізнавальною і операційно-діяльнісною інформацією // Педагогіка і психологія / Акад. пед. наук України. – К.: 2011. – № 3. – С. 60-75.
 13. Коренчук О. Психолог і соціальний педагог. Поєднання посад / О. Коренчук // Психолог. – 2012. – № 1. – С. 33-35.
 14. Лисюк Т.В. Педагогічні основи навчання обдарованих дітей / Т.В. Лисюк // Обдарована дитина. – К.: СОЦИС, 2012. – № 1. – С. 2-4.

15. Максимова І. Інноваційність як ознака сучасності / І. Максимова // Нова педагогічна думка. – Рівне, 2011. – № 1. – С. 119-122.
16. Міщенко Н.І. Соціально-педагогічний супровід особистісно-професійного розвитку майбутніх фахівців засобами студентської субкультури / Н.І. Міщенко // Соціальна педагогіка: теорія та практика. – Луганськ, 2012. – № 2. – С. 78-84.
17. Новицька О.В. Організація науково-дослідної роботи як складової реформування системи освіти в Україні (1920-1924 рр.) / О. В. Новицька // Шлях освіти. – 2011. – № 4. – С. 42-47.
18. Омельченко С. Здоров'язбережувальна педагогіка: сучасні тенденції та перспективи розвитку / С. Омельченко // Рідна школа: науково-педагогічний журнал. – 2012. – № 7. – С. 25-28.
19. Освіта у вимірі інформаційного суспільства / О. Комарова // Економічний часопис – XXI: науковий журнал. – К., 2011. – № 7/8. – С. 50-54.
20. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38.
21. Психолого-педагогічні засади проектування інноваційних технологій викладання у вищій школі [Текст]: монографія / В. Луговий, М. Левшин, О. Бондаренко та ін. – К.: Пед. думка, 2011. – 259 с.
22. Степанов О.М. Основи психології і педагогіки: Навчальний посібник, 2-е вид. випр. і допов. / О.М. Степанов, М.М. Фіцула. – К.: Академвидав, 2006. – 504 с.
23. Туркот Т.І. Психологія і педагогіка вищої школи в запитаннях і відповідях [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т.І. Туркот. – К.: Кондор, 2011. – 515 с.
24. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи: Навч. посібник. / М.М. Фіцула – К.: Академвидав, 2006. – 352 с.

РОЗДІЛ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГЕРМАНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

4.1. Актуальні проблеми фонетики та фонології

4.1.1. Варіювання фонетичної структури іншомовного слова як специфічна риса його фонологічного освоєння (на матеріалі загальноамериканської вимовної норми)

Коли запозичені слова потрапляють до словникового складу певної мови, відбувається адаптація / асиміляція фонемних та акцентних структур слів до фонологічної норми мови-реципієнта. Тому, якщо зіставити фонетичні системи двох мов і виявити їхні відмінності, можливо визначити інвентарний перелік потенційних засобів інтерференції, котрі актуалізуються у вигляді дивергентних / варіантних форм у процесі запозичення та освоєння певних іншомовних одиниць мовою-реципієнтом під час мовних контактів [3, с. 93].

Мета даного дослідження – встановлення особливостей фонологічного нормування іншомовної лексики, що має варіанти фонемних та акцентних структур у загальноамериканській кодифікованій вимовній нормі / *General American*. Досягнення мети передбачає виконання завдань, що полягають в установленні інвентарю засобів фонемного та акцентного варіювання в структурах запозичених слів, а також визначені ядра, основної та периферійної підсистем фонемних та акцентних структур, які беруть участь у «вільному» варіюванні.

Експериментальний матеріал нашого дослідження складають фонемні та акцентні структури 1047 запозичень, які поповнили словниковий склад англійської мови у ХХ столітті. Іншомовні слова з вимовними варіантами складають 362 запозичення від загальної кількості досліджуваного корпусу слів. Джерелом матеріалу дослідження слугували найбільш авторитетні вимовні словники [10;11]. Для виявлення генетичної характеристики

іншомовних слів, було використано дані етимологічного словника [9]. Найчастотнішими запозиченими словами виявилися лексичні одиниці з французької (38, 11%), італійської (11,46%), німецької (10,03%), латинської (7,55%), іспанської (5,44%) мов.

Варіативність є однією з основних властивостей мови, вона притаманна усім рівням мовної системи і є невід'ємною властивістю літературної вимовної норми [8, с. 43]. Співіснування у межах норми фонемних та акцентних варіантів слів, які утворені засобами «вільного» фонемного варіювання (ВФВ) або варіювання місця та ступеня словесного наголосу – це видозміни фонетичної структури слів, яке не має смислорозрізнявальної функції, коли в результаті заміни однієї фонем на іншу в одній і тій же позиції/зміни місця наголосу утворюється не нове слово, а модифікація фонетичної структури одного і того ж слова (його вимовні варіанти) [4, с. 167; 1, с. 3–4].

Варіювання в фонемній та акцентній структурах англійської мови зумовлене своєрідністю історичного розвитку англійської мови, а саме:

а) наявністю докорінних змін у фонологічній системі мови до моменту зародження вимовної норми (великий зсув голосних, *r*-вокалізація, асибіляція передньоязикових приголосних і т.п.), а також дією актуальних фонологічних тенденцій у мовній синхронії;

б) наявністю у словниковому складі мови більше двох третин запозичень, які підлягають фонологічному нормуванню [4, с. 167–168].

Загальна кількість слів нашої картотеки, що мають формальні модифікації фонемної структури в загальноамериканській вимові (ЗАВ), складає 362 слова (34,58%), котрі були відібрані в результаті суцільного обстеження досліджуваного корпусу іншомовних слів (1047 запозичень) із вимовних лексикографічних джерел [10; 11]. У фонемному варіюванні в аспекті загальноамериканської вимови беруть участь 23 голосні й 20 приголосних.

Наявність голосних назалізованих фонем /æ/, /ã:/, які не властиві англійській мові, свідчить про часткову асиміляцію запозичень, що вживаються

у більш поширеному варіанті, наприклад: *findesiecle* (фр.) [fæ̃dɛ'sjɛklɛ, fæ̃n-] – Fr [fæ̃d sɛkl].

Варіанти фонемних структур слів утворюються також внаслідок варіювання фонем з нуль-фонемною /ø/ і навпаки на позначення випадків, коли фонема відсутня в аналогічному оточенні в одному з варіантів вимови одного й того ж слова [2, с. 8], наприклад: *bdelium* (гр.) ['deliəm bə 'del-]. За результатами нашого дослідження 6 голосних та 8 приголосних фонем ЗАВ варіюють з нуль-фонемою. Цікаво зазначити, що нуль-фонема є на першому місці за частотою участі вільного фонемного варіювання у консонантній системі. Висока частота її участі у ВФВ забезпечується різновидом варіювання /ø-j/ (62,5% випадків варіювання з приголосними фонемами), який є характерною рисою загальноамериканської вимови, наприклад: *maquillage* (фр.) [mæki 'ɑ:ʒ -ja:ʒ] – Fr [ma ki ja:ʒ]. Фонема /j/ не входить в жодну приватну опозицію [6, с. 85], тому як правило, її варіфонемою найчастіше виступає нуль-фонема.

Варіювання голосних фонем у 3,44 рази перевищує варіювання приголосних фонем (77,46% та 22,54% відповідно). Як свідчать дані матеріалу спостереження основним засобом утворення варіантів фонемних структур запозичених слів є вокалізм, наприклад: *nontroppo* (іт.) [nɑ:n 'tra:p ou, nɔʊn-, -trɔʊp-].

Виділений нами інвентар вокалічних та консонантних засобів «вільного» варіювання у фонемних варіантах запозичених слів можна структурувати шляхом виділення основної системи, яка включає ядро та основну підсистему й охоплює 90% фонемних структур. При цьому ядро описує 75% елементів, а основна підсистема – 15%. Решта (10%) одиниць – це одиниці периферійної системи [5, с. 165] (див. табл.4.1).

Таблиця 4.1

Основна та периферійна підсистеми фонемного варіювання у фонемних структурах запозичень в ЗАВ

Всього	Основна система (90%)	Периферійна
--------	-----------------------	-------------

100%	Ядро (75%)	Основна підсистема (15%)	система (10%)
Голосні фонем	ɑ:, ə, ɪ, æ, e, ɒ:, eɪ, i, u	i:, ou, ɔ:, u:, ã:, ʌ	ɜ, u, aʊ, iə, æ, aɪ, ø, ɔɪ
23 (разом зø)	9	6	8
Приголосні фонем	ø, s, z, j, ʒ, t, n, k	tʃ, dʒ, x, w, d, r	ʃ, l, j, f, v, b
20 (разом зø)	8	6	6

У досліджуваному матеріалі 64,7% усіх випадків варіювання відбувається у корені слова: *dossier* (фр.) ['dɒ:s i eɪ 'da:s], 30,6% у суфіксі: *timpani*(іт.) ['tɪmp ən i-əni:], 4,7% у префіксі: *verboten* (нім.) [f^ər 'bout ən v^ər-].

Вільне фонемне варіювання відбувається в наголошеній і ненаголошеній позиції. У ненаголошеній позиції відбувається 44,55% випадків варіювання голосних фонем. Варіювання в післянаголошеній позиції відбувається частіше (70,45%), ніж у позиції до наголосу (29,55%).

Слова з формальними модифікаціями фонемної структури є запозиченнями з 21 мови світу. Найчастішими є лексичні одиниці з французької, італійської, німецької, латинської, іспанської, японської, російської мов, наприклад: *cineaste* (фр.) ['sɪniæst -eɪ], *perestroika* (яп.) [per ə 'strɔɪk ə], *aikido* (яп.) [aɪ 'ki:d ou ,aɪk ɪ 'dou].

Наближення до вимовної форми слова-етимона частіше відбувається в альтернативному варіанті та складає 56,91%, що може свідчити про більш повну адаптацію запозичень до фонологічної системи англійської мови, наприклад: *Schwarzkopf* (нім.) [ʃwɔ:rts ka:pf 'ʃva:rts-].

Акцентно-ритмічна організація іншомовного слова в нашому дослідженні розглядається шляхом визначення акцентних типів та структур. Різниця в ступені наголосу, послідовне розподілення головного і другорядного наголосів, різна кількість наголосів у слові – утворюють типи слів, а розподіл наголосів по складах утворює акцентні структури слів [7, с. 49].

У формуванні акцентних структур досліджуваного корпусу іншомовних слів бере участь два з одинадцяти акцентних типів (АТ), які складають

фонетичну будову англійської мови [7, с. 61]: 1) головний наголос/'--/; 2) другорядний + головний наголоси /₁'-'/.

Загальна кількість досліджуваних запозичень, які мають формальні модифікації акцентної структури в американській вимові, складає 73 слова. Із них 45,83% випадків варіювання становлять двоскладові слова, а також 45,83% випадків – трискладові слова, наприклад: *brouhaha*(фр.) ['bru: ha: ha: '---], *rogrom* (рос.) ['roug rəm rə'grɑ:m]. Іншомовні слова, які беруть участь у варіюванні акцентної структури є запозиченнями із 15 мов світу (німецької, італійської, російської, японської, китайської, хінді, іспанської та інших). Франкомовні слова складають 44 лексичні одиниці (60,3%), наприклад: *rondeau* (фр.) ['ra:nd ou ra:n 'dou].

Акцентний тип «один наголос» у слові/'-'/ дає 72,6% від усієї кількості випадків акцентного варіювання, наприклад: *jacana*(португ.) [dʒə'ka:nə ,dʒæ s ə 'na:]. Другий акцентний тип «другорядний + головний наголоси» у слові складає 27,4%, наприклад: *crèmebrulle*(фр.) [krem bru:'leɪ ,'---].

Розглянемо, які акцентні структури беруть участь у варіюванні в межах акцентного типу «один наголос» у слові /'-'/ (див. табл. 2) і в межах акцентного типу «другорядний + головний наголоси» у слові /₁'-'/ (див. табл. 3).

Таблиця 4.2

**Ядро , основна та периферійна підсистеми акцентних структур,
які варіюють у межах акцентного типу
«один наголос» у слові/'-'/**

	Акцентна структура, приклад	Абсолютна частота	Відносна частота, %	Всього, %
Ядро	'-', <i>kukak</i> (рос.)	19	36,54	80,77
	'---, <i>brouhaha</i> (фр.)	13	25	
	'--, <i>rondeau</i> (фр.)	10	19,23	
Основна підсистема	'---, <i>jacana</i> (португ.)	8	15,39	96,16
Периферійна	'----, <i>satyagraha</i> (хінді)	1	1,92	100

підсистема	'-----, <i>taramasalata</i> (грецьк.)	1	1,92	
Всього		53	100	

Таблиця 4.3

**Ядро, основна та периферійна підсистеми акцентних структур,
які варіюють у межах акцентного типу
«другорядний + головний наголоси»/-'-/**

	Акцентна структура, приклад	Абсолютна частота	Відносна частота, %	Всього, %
Ядро	'--', <i>crèmebrulee</i> (фр.)	12	60	75
	'-', <i>mah-jong</i> (кит.)	3	15	
Основна підсистема	-'---', <i>Risorgimento</i> (іт.)	2	10	85
Периферійна підсистема	'---', <i>beriberi</i> (сингнал.)	1	5	100
	'---', <i>nouvellecuisine</i> (фр.)	1	5	
	'-', <i>YomKippur</i> (іврит)	1	5	
Всього		20	100	

Розглянемо, які акцентні різновиди є найпродуктивнішими в межах акцентного типу «один наголос» у слові □□□□□.

Ядро та основна підсистема варіювання в цьому АТ (92,31%) забезпечується такими різновидами варіювання акцентних структур: /-'-/ – /-'-/ (21,15%), /'---/ – /-'-/ (19,23%), /'--/ – /-'-/ (15,39%), /-'-/ – /'---/ (15,39%), /-'-/ – /'---/ (9,61%), /'---/ – /-'-/ (5,77%), /-'-/ – /'---/ (5,77%).

В акцентному типі «другорядний + головний наголоси» до ядра та основної підсистеми належать 5 різновидів акцентного варіювання, які дають 85% випадків варіювання у цьому АТ: /-'-/ – /'---/ (40%), /-'-/ – /'---/ (15%), /-'-/ – /'---/ (10%), /-'-/ – /'---/ (10%), /-'-/ – /'---/ (10%).

Установлення інвентарю засобів фонемного та акцентного варіювання в структурах запозичених слів у процесі їхнього фонологічного нормування в аспекті загальноамериканської кодифікованої вимовної норми дає підставу зробити наступні висновки:

1. Варіювання голосних фонем у 3,44 рази перевищує варіювання приголосних (77,46% та 22,54% відповідно) фонем.

2. Ядро вокалічної системи засобів вільного фонемного варіювання складають фонем /a:/, /ə/, /ɪ/, /æ/, /e/, /ɒ:/, /eɪ/, /i/, /ʊ/. До ядра консонантної системи фонемного варіювання входять фонем /ø/, /s/, /z/, /j/, /ʒ/, /t/, /n/, /k/. На першому місці за частотою у ВФВ є *нуль-фонема*. Висока частота її участі у ВФЗ забезпечується різновидом варіювання /ø-j/, який є характерною рисою загальноамериканської вимови.

3. Переважна кількість усіх випадків варіювання відбувається у корені слова (64,7%).

4. Часткова асиміляція фонемних структур запозичень притаманна альтернативному варіанту (56,91%), що свідчить про високу адаптацію іншомовних слів до фонологічної системи англійської мови.

5. У формуванні акцентних структур запозичень з формальними модифікаціями беруть участь 73 слова, при цьому найчастотнішими виявилися двоскладові (45,83%) та трискладові слова (45,83%).

6. Інвентар вільного акцентного варіювання охоплює два акцентні типи: 1) головний наголос /'--/; другорядний + головний наголоси /₁'-'/, при цьому акцентний тип «один наголос» у слові /-¹-/ дає 72,6% від усієї кількості випадків акцентного варіювання. Встановлені типи, які входять до експериментального матеріалу, оформлюють 25 акцентних структур.

7. Наближення до іншомовної вимови відбувається частіше в основному варіанті (78,08%) при варіюванні акцентних структур загальноамериканської вимови.

8. Найбільше запозичень в аспекті загальноамериканської норми вимови, які мають варіанти фонемних та акцентних структур, надійшли з французької, німецької, італійської, іспанської, латинської мов.

Отже, специфічною рисою фонологічного нормування лексичних запозичень у загальноамериканській вимовній нормі є варіювання їхніх

фонемних та акцентних структур. Перспективою подальшого дослідження може бути зіставне вивчення особливостей фонологічного нормування запозичень в аспекті вимовних норм інших варіантів англійської мови як поліетнічного утворення, наприклад, в британському національному вимовному стандарті – південноанглійській вимові або RP / BBCEnglish.

Список використаних джерел

1. Венцкуте Д. П. Свободное варьирование звукового состава слов в современном южноанглийском (литературном) произношении : автореф. дисс. ...канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Д. П. Венцкуте. – Москва, 1974. – 25 с.

2. Дацька Т. О. Динаміка фонетичної структури слова в аспекті сучасної американської вимовної норми (на матеріалі лексикографічних джерел) : автореф. дис. ...канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Т. О. Дацька – Київ, 2002. – 20 с.

3. Крижанівська М. В. Взаємодія фонетичних систем української та англійської мов. Комунікативний аспект / М. В. Крижанівська // Мова і культура. Матеріали п'ятої міжнародної наукової конференції. – Київ : Collegium, 1997. – Т. 3 С. 93–94.

4. Паращук В. Ю. Зміни в кодифікованих вимовних нормах сучасної англійської мови / В. Ю. Паращук // Наукові записки КДПУ. Сер. : Філологічні науки (мовознавство). – Кіровоград: РВЦ КДПУ ім. В. Винниченка, 2000. – Вип. 26. – С. 165–175.

5. Перебийніс В. С. Кількісні та якісні характеристики фонем сучасної української мови / В. С. Перебийніс. – Київ : Наукова думка, 1970. – 272 с.

6. Реформатский А. А. Фонемы йот и <и> в русском языке / А. А. Реформатский // Фонологические этюды. – Москва : Наука, 1975. – С. 74–97.

7. Торсуев Г. П. Вопросы акцентологии современного английского языка / Г. П. Торсуев. – М.–Л. : Изд-во АН СССР, 1960. – 92 с.

8. Шахбагова Д. А. Фонетическая система английского литературного языка – целостность, устойчивость, вариативность: дисс. ... д-ра филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Д. А. Шахбагова. – Москва, 1986. – 425 с.

9. Bliss A. J. A Dictionary of Foreign Words and Phrases in Current English / A. J. Bliss. – London : Routledge and Kegan Paul, 1977. – 389 p.

10. Cambridge English Pronouncing Dictionary / Originally compiled by D. Jones. – 17th ed. / Edited by P. Roach, J. Hartman and J. Setter. – Cambridge : Cambridge University Press, 2006. – 599 p.

11. Longman Pronunciation Dictionary / Compiled by J. C. Wells. – 2d impression. – Harlow : Longman, 2000. – 870 p.

4.1.2. Варіювання фонетичної структури іншомовного слова як специфічна риса його фонологічного освоєння (на матеріалі британської вимовної норми)

Специфіка освоєння фонетичної структури іншомовного в британській вимові забезпечується вільним варіюванням фонемних та акцентних структур, коли в результаті заміни однієї фонем на іншу (-i) в одній і тій же позиції/зміні місця наголосу утворюється не нове слово, а його вимовні варіанти [6, с. 17; 5, с. 7].

Варіювання фонетичної структури слова вважається специфічною рисою вимовної норми англійської мови [12, с. 75], що зумовлює актуальність такого дослідження. Явище це досить частотне – майже кожне четверте слово зі словників вимови має варіанти фонемного складу [3, с. 5].

Мета цього дослідження – встановлення особливостей фонологічного нормування іншомовної лексики у британській кодифікованій вимовній нормі/RP, BBC *English* (БВ – британська вимова).

Поставлена мета передбачає вирішення таких завдань, а саме:

1. Надати генетичну характеристику іншомовних слів в британському варіанті англійської мови.

2. Дослідити інвентар вільного фонемного варіювання (ВФВ) в аспекті британської вимовної норми.

3. Установити інвентар акцентних типів і структур, які беруть участь у вільному акцентному варіюванні.

Експериментальний матеріал цього дослідження складають фонемні та акцентні структури 1047 запозичень, які надійшли до словникового складу англійської мови у ХХ столітті. Найбільш частотними іншомовними запозиченнями виявилися лексичні одиниці з французької (38,11%), італійської (11,46%), німецької (10,03%), латинської (67,55%), іспанської (5,44%). Джерелом матеріалу слугували найбільш авторитетні словники вимови [11;13]. Для виявлення генетичної характеристики іншомовних слів, було використано дані етимологічного словника [10].

Група запозичень з формальними модифікаціями фонемних структур у ПВ нараховує 544 лексичні одиниці. Із цієї кількості виділено 866 випадків варіювання голосних і приголосних фонем. Основним засобом утворення варіантів фонемних структур досліджуваних запозичень є вокалізм. У 68,75% слів варіювання фонемної структури забезпечується варіюванням лише голосних фонем, наприклад: *bonsai* (яп.) /'bɒn saɪ 'bəʊn-/.

Варіювання голосних фонем у 3,08 разів перевищує варіювання приголосних. Загальновідомо, що голосні більш функціонально тотожні, ніж приголосні, і заміщаються у всіх позиціях, в той час як взаємозаміна приголосних залежить від позиції в слові [2, с. 206-207]. Приголосні є важливішими для сприйняття й упізнавання, тому голосні фонемні є менш закріпленими в сегментній організації слова і більше зазнають змін [3, с. 40-45].

Запозичення з варіюванням голосних фонем є іншомовними словами з 33 мов світу, які нараховують 491 лексичну одиницю. Крім того франкомовні запозичення складають 42,57% від загальної кількості слів, що беруть участь у фонемному варіюванні голосних, наприклад: *baguet* (фр.) /bæ 'get bə-/. Аналіз експериментального матеріалу свідчить, що всі голосні БВ беруть участь у ВФВ. До інвентарю вільного фонемного варіювання включено додаткові

голосні назалізовані фонемі іншомовного походження /ɒ/, /æ/, /ɜː/. У аналізованому матеріалі визначено основну систему, що включає ядро та основну підсистему й охоплює 90% вокалічних засобів ВФВ. При цьому ядро описує 75% елементів, основна підсистема – 15%, периферійна підсистема охоплює 10% фонемних одиниць, які рідко беруть участь у варіюванні [4, с. 165].

Слід зазначити, що варіювання монофтонгів складає 85,85%, а варіювання дифтонгів відбувається в 6 разів менше та складає 14,15%. Хоча ознака ковзання, що властива дифтонгам, є варіативною рисою англійською вокалізму протягом усього його розвитку [9, с. 16], дифтонги, в межах нашого дослідження, не виявляють високої активності порівняно з монофтонгами у ВФВ. Аналіз монофтонгів за ознакою довготи показує, що короткі монофтонги складають 68,81%, а довгі – 14,68% від загальної кількості випадків ВФВ голосних. Відомо, що короткі монофтонги є найбільш стабільною ланкою фонетичної системи англійської мови. Крім того вони частіше, ніж довгі, використовуються в кінцевих ненаголошених позиціях фонем [5, с. 110].

За ознаками висоти піднесення та горизонтальним рухом язика активну участь у варіюванні беруть голосні високого піднесення /i/, /iː/, /u/, /uː/ та фонемі переднього ряду /ɪ/, /æ/, /iː/, /e/, /æ/.

Кожна голосна фонема, що задіяна у ВФВ може мати від 18 до 1 варіфонем. Варіфонемі – різні форми, що використовуються у варіформах одного й того слова [1, с. 17]. Найбільше число варіфонем мають фонемі /ə/ – 18 варіфонем, /æ/, /ɒ/ – 9 варіфонем, /ɪ/ – 8 варіфонем. Найменше варіфонем (1 варіфонема) мають фонемі /ɜː/, /əʊ/ решта фонем мають від 2 до 7 варіфонем. Три фонемі /ə/, /ɪ/, /ʌ/ варіюють з нуль-фонемою /∅/. Нуль-фонема варіює з фонемами /ə/, /ɪ/, /u/, /æ/. Наявність фонем іншомовного походження /ɒ/, /æ/, /ɜː/ у периферійній підсистемі свідчить про те, що переважна частина іншомовних слів матеріалу дослідження знаходиться на шляху до повної адаптації запозичень у фонологічній системі англійської мови.

Консонантний інвентар ВФВ нараховує 22 приголосні фонemi (включаючи також нуль-фонему /ø/ та велярну фрикативну фонему іншомовного походження /x/), із 25 фонем, що складають консонантну структуру запозичень БВ. Приголосні фонemi /m/, /ð/, /θ/, /p/ не беруть участі у ВФВ. Визначимо ядро, основну та периферійну підсистеми приголосних вільного фонемного варіювання.

На першому місці за частотою участі у ВФВ є нуль-фонема. Висока частота її участі у ВФВ пояснюється різновидом варіювання /ø-j/, наприклад: *futon* (яп.) /'fu:t ɒn 'fju:t-/.

За даними дослідженнями альвеолярні, альвеолярно-палатальні та середньоязикова фонема /j/ за участю у ВФВ перевищують інші фонemi. Щілинні фонemi складають найбільшу кількість серед інших фонем (38,2%), за ними слідує змичні (26,42%) та афrikати (8,96%). Сонорні фонemi перевищують глухі фонemi у ВФВ (42,92% та 36,66% відповідно).

Кожна приголосна фонема може мати різну кількість варіфонем. Максимальне число варіфонем має нуль-фонема (11), а мінімальне – одна фонема /z/, /x/, /d/, /f/, /r/, /b/, /h/, /l/. Шість варіфонем має фонема /k/. По чотири варіфонем мають фонemi /s/, /j/, /t/, /dʒ/, /w/. По три варіфонemi мають фонemi /n/, /z/, /g/, /ŋ/. Подві варіфонemi мають фонemi /tʃ/, /ʃ/, /v/.

Найчастішими словами з вільним варіюванням приголосних є французькі (45,29%) німецькі (16,47%), італійські (7,65%), іспанські (5,29%), запозичення. Усі слова, що беруть участь у ВФВ приголосних є запозиченнями із 17 мов світу та складають 9,74% від загальної кількості іншомовних лексем із фонемними варіантами вимови.

У варіюванні приголосні фонemi утворюють опозиції за такими ознаками: «глухість-дзвінкість» (s-z), «місце утворення»(n-j), «спосіб утворення» (ʒ-dʒ), «приголосна фонема»-нуль-фонема (j-ø), «монофонема-біфонема» (z-ts), «біфонема-монофонема» (tj-ts), «приголосна фонема-голосна фонема» (j-ɪ).

Найчисельнішу за числом різних варіантних пар групу утворюють опозиції «приголосна фонема»-нуль фонема: 11 приголосних фонем із 22 підлягають випаданню у ВФВ, наприклад: *cullote* (фр.)/kju 'lɒt ku-/.

Із існуючих 11 акцентних типів, що формують фонетичну будову англійської мови, лише два акцентних типа, які за даними Г. П. Торсуєва входять до групи найбільш поширених [7, с. 67], відбивають специфіку акцентних структур досліджуваного корпусу іншомовних слів: 1) «головний наголос»/'--/ 2) «другорядний + головний наголоси» /₁'-'/-. Домінуючим є тип «один наголос» у слові/'--/, який складає 64% в британському варіанті вимови.

Варіювання акцентних структур великої кількості слів є характерною рисою сучасної англійської мови [8, с. 70]. Варіювання виявляється: 1) у кількості наголосів (різниця в кількості наголосів відповідно змінює акцентний тип слова); 2) у місці наголосу, – наголос розташовується на першому або другому від початку слова складі; 3) у ступені наголосу певного складу (головний чи другорядний наголос); в акцентній структурі деяких слів реалізуються всі три можливості: *inexplicable*/'-----/, /₁'-----/ [7, с. 70].

Загальна кількість запозичень нашої картотеки, які мають формальні модифікації акцентної структури в британській вимові, складає 130 лексичних одиниць. Найбільш розповсюджені дво- і трискладові іншомовні слова: відповідно 43,85% та 41,54%. Переважна частина слів, які беруть участь у варіюванні – це французькі запозичення (78 лексичних одиниць, 60%), а також іншомовні слова із 22 мов світу (італійської, німецької, російської, японської, латинської та інших).

Акцентний тип (АТ) «один наголос» у слові /'-'/ складає 76,15% усіх випадків варіювання акцентної структури запозичень в британській вимові.

Розглянемо, які акцентні структури (АС) складають ядро, основну підсистему та периферію варіювання в межах акцентного типу «один наголос» у слові /'-'/.

69,7% випадків акцентного варіювання в цьому АТ забезпечується такими різновидами варіювання акцентних структур: 1) дво- і трискладові АС з головним наголосом на другому складі в основному варіанті. В альтернативному варіанті такого різновиду варіювання перший склад отримує другорядний наголос, головний наголос залишається на другому складі: /-¹-/-/₁-¹-/ (*aupair* – фр.), головний наголос переміщується на перший склад: /-¹-/-/¹--/ (*petard* – фр.), перший склад отримує другорядний наголос, головний наголос переміщується на третій склад: /-¹--/-/₁--¹-/ (*reportage* – фр.); 2) у двоскладовій АС з головним наголосом на першому складі в основному варіанті, наголошеним стає другий склад в альтернативному варіанті: /¹--/-/-¹-/ (*ersatz* – нім.); 3) у трискладовій АС з головним наголосом на першому складі в основному варіанті, в альтернативному утворюється другорядний наголос на першому складі, а головний наголос переміщується на третій від початку склад: /¹---/-/₁--¹-/ (*chernozem* – рос.).

Основну підсистему утворюють такі АС: 1) двоскладова з головним наголосом на першому складі в основному акцентному варіанті, а в альтернативному – з другорядним наголосом на першому складі і з головним – на другому від початку складі: /¹--/-/₁-¹-/ (*covert* – фр.); 2) трискладова АС з наголосом на першому складі, а в альтернативному – головний наголос переміщується на другий від початку склад: /¹---/-/-¹--/ (*Nescafe* – швейцар.); 3) трискладова АС з головним наголосом на другому складі отримує другорядний наголос на першому складі, головний наголос залишається на другому складі: /-¹--/-/₁-¹--/ (*aldente* – іт.); 4) трискладова з головним наголосом на другому складі, а в альтернативному варіанті з наголосом на першому складі: /-¹--/-/¹---/ (*retsina* – грец.).

До периферійної підсистеми (9,09%) акцентного варіювання в цьому акцентному типі відносяться 7 різновидів акцентного варіювання: /¹----/-/-¹----/; /-¹----/-/₁-¹----/; /₁----/-/₁--¹---/; /-¹----/-/₁----¹-/; /-¹----/-/¹----/; /-¹----/-/----¹-/; /¹----/-/-¹----/.

запозичень визначається наближенням наголосу до іншомовної вимови в основному вимовному варіанті. Часткова асиміляція фонемних структур іншомовної лексики притаманна альтернативному варіанту, що свідчить про високу адаптацію запозичень до фонологічної системи англійської мови.

Перспективою подальшого дослідження є встановлення системи чинників, що впливають на фонологічну асиміляцію лексичних запозичень в британській вимові.

Список використаних джерел

1. Венцкуте Д. П. Свободное варьирование звукового состава слов в современном южноанглийском (литературном) произношении : автореф. дисс. ...канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Д. П. Венцкуте. – М., 1974. – 25 с.
2. Зубкова Л. Г. Фонологическая типология слова / Л. Г. Зубкова. – М. : Изд-во Университета дружбы народов, 1990.–258 с.
3. Паращук В. Ю. Фонематическое варьирование в структуре лексики английского языка (на материале лексикографических источников) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Паращук Валентина Юльевна. – К., 1988. – 217 л.
4. Перебийніс В. С. Кількісні та якісні характеристики фонем сучасної української мови / В. С. Перебийніс. – К. : Наукова думка, 1970. – 272 с.
5. Слипченко Л. Д. Фонемная структура лексики английского языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.21 / Слипченко ЛидияДенисовна. – К., 1974. – 180 с.
6. Словарь лингвистических терминов / Сост. О.С. Ахманова. – М. : Сов. энциклопедия, 1966. – 607 л.
7. Торсуев Г. П. Вопросы акцентологии современного английского языка / Г. П. Торсуев. – М.–Л. : Изд-во АН СССР, 1960. – 92 с.
8. Торсуев Г. П. Константность и вариантность в фонетической системе. На материале английского языка / Г. П. Торсуев. – М. : Наука, 1977. – 125 с.

9. Шахбагова Д. А. Фонетическая система английского литературного языка—целестность, устойчивость, вариативность: автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.04 / Д. А. Шахбагова. – М., 1986. – 38 с.

10. Bliss A. J. A Dictionary of Foreign Words and Phrases in Current English / A. J. Bliss. – London : Routledge and Kegan Paul, 1977. – 389 p.

11. Cambridge English Pronouncing Dictionary / Originally compiled by D. Jones. – 17th ed. / Edited by P. Roach, J. Hartman and J. Setter. – Cambridge : Cambridge University Press, 2006. – 599 p.

12. Gimson A. C. A Note on the Variability of the Phonemic Components of English Words / A. C. Gimson // Brno Studies in English. – 1969. – Vol. 8. – P. 75–79.

13. Longman Pronunciation Dictionary / Compiled by J. C. Wells. – 2d impression. – Harlow : Longman, 2000. – 870 p.

4.2. Теоретичні та практичні питання загального мовознавства та перекладознавства

4.2.1. Національно-культурна специфіка англійських фразеологічних одиниць з власними назвами: основні підходи до виявлення

Національно-культурна своєрідність фразеологічних одиниць є предметом дослідження багатьох сучасних дослідників. Такий інтерес до даної теми пояснюється високою популярністю проблеми «Мова та культура», що в останні роки розвивається в тісному зв'язку з антропологічною лінгвістикою. Вивченню даної проблематики приділяли увагу такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як Ч. Фріз, Н. Г. Комлев, В. Г. Костомаров, Д. Г. Мальцев, А. В. Кунін, Н. М. Кирилова, В. М. Телія, А. Вежбицька, Ю. С. Степнов та інші, які переконливо свідчать про необхідність та актуальність дослідження фразеологічних одиниць з точки зору їх національно-культурної значимості.

За принципами антропологічної лінгвістики мову необхідно вивчати в тісному зв'язку з людиною, її свідомістю, мисленням та духовно-практичною

діяльністю [1, с.15]. Тому саме фразеологічна система, що, за загальноприйнятою думкою, являє собою найбільш національно-визначене та самобутнє явище, є найкращими джерелом для дослідження даної проблематики.

Фразеологічний фонд будь-якої мови містить певну кількість фразеологічних одиниць, компонентам яких є власні назви. За підрахунками А. І. Молоткова, вони складають близько 2% від загального складу.

Дана стаття присвячена висвітленню основних підходів до виявлення національно-культурної специфіки фразеологічних одиниць, що містять в своєму складі компонент – власну назву.

Можна виділити наступні оніми (тобто власні назви), що входять до складу фразеологічних одиниць:

1) **Антропоніми**, що дають широкий спектр категорій імен, що в свою чергу пов'язано з історією, культурою, особливостями психології людей, з традиціями та іншим. Вони мають понятійне значення і володіють наступними ознаками: ідентифікація того, що носій даного антропоніма людина, наприклад, *Peter*, а не *London*; ідентифікація належності до національно-мовної спільноти, наприклад, *William*, *Jack*, а не *Павло* чи *Gans*; ідентифікація статі людини, наприклад, *John*, а не *Jessica*.

2) **Зооніми**, що являють собою особливий розділ ономастики з власними традиціями та чітко вираженими національно-культурними особливостями в різних народів. Наприклад, *tokissthehare'sfoot – zaniznumitsь*, *toletthecatoutofbag – відкрити таємницю*, *tohaveafroginone'sthroat – захрипнути*, *tobeonhighhorse – поводитися самовпевнено*. Як і антропоніми, зооніми поділяються на індивідуальні та групові та мають офіційні та неофіційні форми.

3) **Міфоніми** відносяться до найбільш своєрідного сектору ономастики. До його складу входять назви тварин, рослин, народів, географічні та космічні об'єкти, імена людей, які в реальності ніколи не існували. Завдяки цьому вони представляють собою неоціненне джерело для вивчення національної та культурної специфіки народу, якому вони належать. Саме вони допомагають

розкрити особливості свідомості, мислення та духовності своїх носіїв. Особливе місце серед них належить теонімії (імена богів), щонайяскравіше представлені в релігії, та демонімії (назви різноманітних духів). Наприклад, *before the Flood – до (всесвітнього потону), the brand of Cain – Каїнова печать, Augean stables – Авгієві конюшні*.

4) **Топоніми**, що охоплюють категорію географічних об'єктів. Серед топонімів виділяють три основних компоненти: класифікуючий, побутовий та індивідуальний. Топонімічними денотатами можуть бути назви країн, континентів, морів і тому подібне. Наприклад, *tomeetone's Waterloo – зазнати повної поразки, togotoTumbuktu – йти світ за очі, togooffthelandofNod – погрузитися в сон*.

5) **Етноніми**, що представляють собою особливий розділ лексики. До їх складу входять назви етнічних спільнот (нації, народи, племена). Етноніми в свою чергу поділяють на автоетноніми (тобто власне назви народів і племен) та аллоетноніми (назви, що були дані їм іншими народами). Не дивлячись на те, що деякі лінгвісти вважають, що етноніми не входять до складу ономастичної лексики, вони містять цінну історичну інформацію для вивчення народів світу та дослідження розвитку мов.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що на характер власної назви впливає ряд таких факторів, як географічне середовище, культура та релігія народу, соціальне середовище та інше. Оскільки власні назви нерозривно пов'язані з різними сферами людської діяльності на певних етапах, вони представляють собою значний історичний та національно-культурний потенціал. Говорять, що ім'я (назва) – це один з продуктів людської культури [2, с.101], оскільки виникає воно в колективі, тому й відображає риси, що для нього важливі. Епоха та рівень знань людини накладає відбиток на ім'я [2, с.102], тому воно, в свою чергу, може повідати згодом про національні та культурні особливості тієї чи іншої епохи.

Однак, говорячи про проблему національно-культурної своєрідності фразеологізмів, до складу яких входить компонент – власна назва, слід

пам'ятати, що на даний момент існує декілька різних підходів до виявлення національно-культурної складової фразеологічної одиниці. Всі вони мають різну методологічну базу, відмінні методи дослідження та різняться ступенем охоплення фразеологічного матеріалу.

Згідно іманентно-семіологічному напрямку лінгвістики було розроблено декілька основних підходів до виявлення національно - культурної специфіки фразеологізмів: лінгвокраїнознавчий та контрастивний.

Лінгвокраїнознавчий підхід носить поверховий характер виявлення національно-культурної специфіки фразеологізмів. Класичним прикладом відображення національно-культурного компоненту в межах даного підходу є вираз *to carry coal to Newcastle – їхати в Тулу зі своїм самоваром* або *there is no joy in Mudville – у селі Гадюкіно знову йдуть дощі*.

Контрастивний підхід являє собою певну протилежність. Згідно його принципам, увага, на відміну лінгвокраїнознавчому підходу, загострюється не на без еквівалентному компоненті фразеологізму, а навпаки – на наявності відповідності йому в мові. Як відомо, категорія національного та інтернаціонального у сфері фразеології знаходиться в певній єдності. Тому предметом контрастивного підходу до виявлення національно-культурної своєрідності фразеологізмів є співставлення фразеологічних аналогів різних мов з метою виявлення їх національного колориту. При цьому, такі види міжмовних фразеологічних еквівалентів як омоніми, пароніми, лексико-граматичні варіанти, синоніми і тому подібне, несуть в собі певні відмінності в денотативному, оцінковому, емотивному, стилістичному та мотиваційному значенні фразеологізмів. Саме ці відмінності і є основною причиною національної своєрідності фразеологічних одиниць в різних мовних системах [3, с. 18].

Поряд з вищезазначеними підходами до виявлення національно-культурних особливостей фразеологізмів, в тому числі й тих, до складу яких входять власні назви, значне місце займає також **лінгвокультурологічний підхід**. Його мета полягає в вивченні співвідношення фразеологізмів та знаків

культури. При цьому головна увага звертається на систему еталонів, символів, стереотипів тощо, які, як вважається [3, с.18], є одні з найкращих засобів для опису національно-культурної специфіки фразеологічної системи.

Згідно даному підходу В. Н. Телія розуміє існуючий в фразеологічній системі глибинний зміст «як здатність фразеології виступати в ролі експонентів культурних знаків, не лише синхронно включаючись в діючу систему культурно-національного світобачення, але й транслюючи її фрагменти з покоління в покоління» [4, с. 308].

На думку В. Н. Телії, основною метою лінгвокультурологічного аналізу фразеологічних одиниць з власними назвами являється “виявлення та опис культурно-національних конотацій, що узуально супроводжують значення в формі образних асоціацій з еталонами, стереотипами та іншими культурними знаками...” [4, с. 308].

Згідно лінгвокультурологічному підходу, національно-культурна своєрідність фразеологічних одиниць полягає в тому, що вони містять в собі певний комплекс уявлень носіїв мови про той чи інший еталон, стереотип чи концепт національної культури. Проаналізувавши фразеологізм, до складу якого входить власна назва, можна виявити національно-культурну конотацію того поняття, духовної культури, що вивчається, а здійснивши такий аналіз комплексу подібних фразеологічних одиниць, ми маємо повну картину досліджуваного концепта в фразеологічній картині світу.

Проте для виявлення лінгвокультурологічних конотацій понять духовної культури необхідний не лише поглиблений рівень аналізу фразеологізмів, але й дещо інший методологічний підхід, тобто інше розуміння фразеології. На думку Л.М. Ковшової, для лінгвокультурологічного аналізу необхідні також когнітивні процедури [5, с. 2].

Оскільки в наш час лінгвістика тісно зблизилася з психологією (особливо з когнітивною), а в центрі уваги когнітивної лінгвістики знаходиться пізнавальна функція мови, можна говорити про те, що в сучасній лінгвістиці

лінгвокультурологічна парадигма невіддільна від когнітивно-інтерпретаційної парадигми дослідження.

Згідно когнітивній парадигмі, фразеологізм – це мікротекст, що структурується в ході інтерпретації носієм мови всіх типів семантичної інформації фразеологізму в семантичному просторі культурних знань, що належать суб'єкту спілкування [5, с. 3].

Виділяють наступні типи когнітивних процедур, що співпадають з макрокомпонентами значення фразеологічних одиниць з власними назвами: 1). *денотативна*, що розуміє собою обробку фразеологічних одиниць з метою отримання інформації про якість того, що вона означає; 2). *оцінкова*, що являє собою інтерпретацію фразеологічних одиниць з налізу з метою визначення лінгвокультурологічних конотацій; 3). *мотиваційна*, що включає операції з вигаданими гештальтструктурами; 4). *емотивна*, що є своєрідною емоційно-оцінковою реакцією на образну гештальт-структуру як відбиток пережитих емоцій; 5). *стилістична*, що означає заходи по соціальному маркуванню умовного мовлення.

Однак в рамках когнітивної лінгвістики окрім нового розуміння фразеологізмів та методів їх аналізу з метою визначення лінгвокультурологічних конотацій понять фразеологічних одиниць, було запропоновано також особливий **когнітивний підхід** для їх виявлення.

Спираючись на ідеї Вайсгербера та Гумбольдта (згідно яким мова розглядається як діяльність та споглядання світу) сучасна когнітивна лінгвістика активно користується у вивченні фразеологічних одиниць номінативним підходом. При цьому значна увага приділяється ономасіологічному аспекту, який допомагає вивчити особливості та закономірності мислення носія мови, які, на думку багатьох, і є однією з основних причин виникнення національної своєрідності фразеологізмів.

Суттєву роль при цьому відіграє також ідеографічний опис фразеологічних одиниць. Як стверджує Ковшова, «лише на достатньо великих ідеографічних масивах стає очевидним зв'язок образного змісту ідіом чи

фразеологічних сполучень з культурно-національним світобаченням, тобто ціннісно-орієнтованим менталітетом народу-носія мови» [5, с. 4].

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що когнітивний підхід до виявлення національно-культурної своєрідності фразеологізмів, в тому числі й тих, до складу яких входить компонент – власна назва, «передбачає аналіз окремих фразеосемантичних полів з метою опису в їх рамках фразостворюючих моделей, сукупність яких показує як національні особливості мовного поділу світу, так і особливості лінгвокреативного мислення при створенні кожного окремого фразеологізму» [1, с. 17]. Когнітивний підхід можна вважати способом дослідження менталітету нації [1, с. 17].

На думку О. Є. Чікіної [1, с. 18], зазначені підходи можуть розглядатися як етапи аналізу національної фразеології: I етап – виявлення безеквівалентних екстралінгвістичних факторів, відображених у фразеології; II етап – виявлення структурно-семантичних особливостей міжмовних фразеологічних аналогів; III етап – виявлення національно-культурних конотацій ключових слів і концептів культури, що містяться в фразеологізмах; IV – виявлення особливостей національного поділу мовної картини світу і особливостей функціонування національного менталітету, як лінгвокреативного мислення.

Таким чином, на снові сукупного застосування лінгвокраїнознавчого, контрактивного, лінгвокультурологічного та когнітивного підходу зазначають, що національно-культурна специфіка фразеологічних одиниць може проявлятися на трьох рівнях: 1) в сукупному фразеологічному значенні; 2) в значенні окремих лексичних компонентів; 3) в прямому значенні вільного словосполучення, яке було переосмислено.

В сукупному фразеологічному значенні національно-культурна специфіка фразеологічних одиниць пов'язана з так званими безеквівалентними фразеологізмами, що існують в будь-якій мові. Подібне явище пояснюється в першу чергу тим, що серед носіїв мови існує певна вибірковість фразеологічної номінації. Однак, в той же час, в мовній картині світу іншого народу присутні концепти, що передають семантику безеквівалентних фразеологічних одиниць.

Тому «семантика безеквівалентних чи лакунарних одиниць передається з допомогою лексичних одиниць чи словосполучень, що при передачі на іншу мову також передаються за допомогою окремих лексем чи їх набору, дескриптивного перекладу чи калькування, коли образ, на основі якого побудовано фразеологізм однієї мови, зрозумілий представникам мови рецептора» [6, с.123].

Слід однак зазначити, що як в українській, так і англійській мові кількість подібних фразеологізмів незначна. Фразеологізми, що мають відповідності у вигляді еквівалентів чи аналогів в іншій мові значно переважають. Небагаточисленними в обох мовах є також і фразеологізми, що місять в своєму компонентному складі національно-культурний компонент. Національна специфіка фразеологічних одиниць створюється шляхом спеціальних для даного народу слів, що входять до складу фразеологізмів. Ними можуть бути «або позначення якихсь реалій, відомих лише носіям однієї чи кількох націй, що пов'язані між собою спільністю культури чи релігії, або своєрідні топоніми, антропоніми, гідроніми, що характерні для якоїсь однієї країни» [7, с. 66].

Яскравим прикладом є антропонім, що входить до складу фразеологічної одиниці англійської мови *from John o'Groat'stoLand'sEnd*, що означає «з півночі на південь Англії, з одного кінця країни до іншого». Проаналізувавши етимологічне походження даної одиниці, дізнаємося, що Джон-о'Гротс – це крайня північна точка Великобританії, що названа так в честь голландця Яна Грота, який оселився на півночі Шотландії в XIV столітті [8, с. 89].

Національно-культурна специфіка фразеологічних одиниць може відображати також історію народу, його своєрідні звичаї та традиції, його характер та менталітет. Наприклад, саме таким є англійський фразеологізм *have kissed the Blarney Stone*, тобто «лестити». Цей фразеологізм ґрунтується на стародавньому повір'ї, яке говорить про те, що той, хто поцілує камінь з ірландського замку Бларні, отримує здатність лестити [8, с.54].

Поширеними є також випадки, коли фразеологізми в різних мовах можуть мати однакове значення, хоча й базуватися на різних образах, маючих яскраво

виражений національний характер. Наприклад, *bewareofsilentdogandstillwater* – в тихому омуті чорти водяться. В англійців лихо асоціюється з сплячою собакою та спокійною, наче перед бурею водою. Для українців прихованою і невидимою загрозою є нечиста сила. Даний фразеологізм тісно пов'язаний з фольклором, що по-різному відображає картину світу різних народів.

Фразеологізми називають національно-специфічними одиницями мови, «які акумулюють і передають з покоління в покоління культурний потенціал народу, в них проявляються особливості будь-якої національної мови, ... неповторним чином виражається дух та своєрідність нації» [9, с.157].

В. А. Масловатакож вказує на тісний зв'язок фразеологічних одиниць з фоновими знаннями носіїв мови, з культурно-історичними традиціями народу, що говорить даною мовою. На її думку, фразеологічні обороти приписують об'єктам ознаки, які асоціюються з певною картиною світу, виражають своє відношення і дають певну оцінку [10, с. 82].

Однак поряд з цим зазначають, що не слід перевищувати роль національно-культурного компонента в фразеологічній картині світу, оскільки в фразеологічних системах як української, так і англійської мови існує значна кількість інтернаціоналізмів та фразеологізмів, що пов'язані з загальнолюдськими знаннями про властивості реального світу. Відмінності в їх образній основі пояснюються «не настільки їх культурною своєрідністю, як несумісністю техніки вторинної номінації в різних мовах» [10, с. 84]. Дане ствердження є досить спірним, що робить цікавим і доцільним подальше дослідження даної проблематики.

На основі розглянутого матеріалу, ми можемо зробити висновок, що висвітлені вище підходи до виявлення національно-культурної специфіки фразеологічних одиниць безсумнівно мають розглядатися як єдине ціле. Лише сукупне застосування лінгвокраїнознавчого, контрастивного, лінгвокультурологічного та когнітивного підходів допоможе визначити повну картину національно-культурних особливостей фразеологічної системи мови та розповісти про її народ-носій. В свою чергу мовна картина світу дає можливість

отримати інформацію про склад мислення та тип світогляду нації, подивитися на світ очима носіїв англійської культури. Слід також зазначити, що національно-культурна специфічність мови та мовна картина світу можуть бути різними навіть для народу, який проживає на одній території, оскільки іноді специфіка проявляється на рівні локальних реалій та мікрореалій, що в перспективі може слугувати предметом подальших детальних досліджень.

Список використаних джерел

1. Чикина Е.Е. Выявление национально-культурной специфики фразеологизмов: современные подходы. – М.:ГИС, 2001. – С.15 – 19.
2. Артемова А.Ф. Английские имена собственные и пополнение словарного состава / А.Ф. Артемова, О.А. Леонович // Иностранный язык в школе. – 2005. – № 1. – 101 – 105с.
3. Кириллова Н.Н. Предмет и методы исследования идиоэтнической фразеологии. Л., 1988. – С. 18.
4. Телия В.Н. Культурно-национальные коннотации фразеологизмов // Славянское языкознание. XI международный съезд славистов. М., 1993. – С. 308.
5. Ковшова М.Л. Культурно-национальная специфика фразеологизмов (когнитивные аспекты). – М., 1996. – С. 2 – 4.
6. Арсентьева Е.Ф. Национально-культурная специфика фразеологических единиц / Е.Ф.Арсентьева // III Международные Бодуэновские чтения: И.А.Бодуэн де Куртенэ и современные проблемы теоретического и прикладного языкознания: труды и материалы: в 2 т. / Казанский государственный университет: под общей редакцией К.Р. Галиуллиана, Г.А.Николаева. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2006. – Т.2. – С. 122 – 124.
7. Селифанова Е.Д. Этнокультурный аспект отражения картины мира (на примере русских и английских фразеологизмов с моносемными компонентами)

/Е.Д.Селифанова //Фразеология и межкультурная коммуникация. – Тула: Изд-во ТГПУ им. Л.Н.Толстого, 2002. – Ч.2. – С.65 – 68.

8. Кунин А.В. Фразеология современного английского языка. – М.: Просвещение, 1992. – 260 с.

9. Зайнулина Л.М. Композиционная семантика производного слова (на материале английского, немецкого, русского, башкирского и французского языков) / Л.М.Зайнулина. – Уфа:РИО БашГУ, 2005. – 188с.

10. Маслова В.А. Лингвокультурология: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А.Маслова. – М.: Академия, 2001. – 208с.

4.2.2. Вдосконалення практичних навиків усного перекладу: психологічні установки та методи навчання

Однією з найважливіших умов підвищення якості підготовки фахівців у вищих навчальних закладах на даному етапі є максимальна орієнтація на особливості професійної діяльності спеціаліста. В останні роки соціальне замовлення на спеціалістів, які володіють іноземною мовою, різко змінилося. Активізація ділових та економічних відносин України з зарубіжними країнами зумовила потребу в спеціалістах, які б могли забезпечувати високий рівень взаємовигідних стосунків між представниками нашої держави та її іноземними партнерами. В наш час володіння іноземною мовою і перекладом з іноземних мов є виробничою необхідністю і може задовольнити гостру потребу в спеціалістах нового напрямку, які б могли обслуговувати різні сфери економічних відносин.

Дане дослідження присвячене особливостям підготовки професійних перекладачів для виконання виробничої діяльності в економічному середовищі, причому основна увага приділяється вибору практичних методів та вправ для навчання зокрема усному перекладу. Оскільки вимоги до сучасного перекладача є досить високими, і зумовлені вони, головними чином, тим, що на даний момент існує потреба у фахівцях, які б володіли як професійно-орієнтованими мовними знаннями та вміннями [3, с. 98], так і здатністю

виконувати функцію помічника в ринковій або державній структурі в процесі співробітництва з іноземними партнерами, необхідно випрацювати нову концепцію викладання іноземної мови для перекладацьких спеціальностей, яка б відповідала вищезазначеним вимогам.

Протягом останнього часу активно вивчаються особливості методики викладання перекладу (Л. С. Бархударов, І. О. Зимня, В. М. Комісаров, Р. К. Міньяр-Белоручев, Л. К. Латишев, В. І. Провоторов, Ф. Пфлойшнер, Г. А. Самійленко, І. І. Халєєва, Г. В. Чернов, А. Д. Швейцер, А. Ф. Ширяєв та ін.). Важливість вдосконалення практичних навиків усного перекладу майбутніх перекладачів знайшла своє відображення в дослідженнях І. С. Алексєєвої, Г. М. Мірама, Г. А. Самойленко, О. М. Гона, М. Л. Авраменко тощо.

Однак методика викладання перекладу є ще досить недостатньо дослідженою областю педагогіки. До недавнього часу студенти і перекладацьких, і педагогічних спеціальностей факультетів іноземної мови готувалися на практично ідентичних методичних підходах [5, с. 26]. В той час як професія перекладача, і особливо на сучасному етапі розвитку нашої держави, вимагає особливих і одночасно абсолютно універсальних навиків та вмінь, необхідних у всіх видах перекладу [4, с. 215]. Саме цей факт і зумовлює актуальність обраної теми.

Метою даного дослідження є визначення основних шляхів вдосконалення навиків усного перекладу, основних методів його навчання та найбільш ефективних тренувальних вправ та установок.

Як свідчать дослідження в галузі методики навчання перекладу, студенти отримують більше знань, коли вони приймають активну участь в процесі навчання [6, с. 15-16]. Рекомендується ознайомитися з методикою навчання перекладу студентам-перекладачам ще й тому, що переклад, як і балетне мистецтво, потребує постійного тренінгу, і навик, навіть найкращі, швидко втрачаються. І оскільки в реальності усний перекладач працює не кожний день,

йому необхідно оволодіти навиками само тренінгу і тими особливими видами вправ, які дозволять йому повернути форму [2, с. 27].

Використання різноманітних методів безсумнівно підвищує розуміння та здатність студентів запам'ятовувати інформацію. На думку Авраменко М.Л., переклад, будучи одночасно і навиком, і наукою, вимагає викладання, що базується на знанні теорії перекладу. Тому, правильний підхід до навчання перекладу повинен включати метод, що передбачав би як теоретичні аспекти перекладу, так і практичні [1, с. 1].

Авраменко М.Л. пропонує наступні методи навчання перекладу:

I. Метод дискусії – активний метод навчання, що передбачає двосторонню комунікацію між викладачем та студентами та надає можливість обміну ідеями. Прикладом такого методу може бути завдання, коли одному з студентів пропонується текст на переклад, а іншим дістається роль екзаменаторів, які слухають та занотовують, які неточності, на їх думку, були допущені при перекладі, які були допущені помилки щодо змісту, чи правильно була відображена послідовність теми та реми, визначають оптимальні варіанти перекладу тощо. Обговорюючи переклад тексту зроблений даним студентом, кожний має надати власний варіант. Цей метод є досить корисним, оскільки автор перекладу, будучи прив'язаним до свого варіанту, не може дати йому належну оцінку [1, с. 2].

II. Аудіовізуальний метод – використання відео та аудіо матеріалів з опорою на тексти з їх змістом. Даний метод націлений на покращення пам'яті, концентрації уваги, що необхідні для розвитку навиків усного перекладу. Він допомагає отримати здатність постійно бути в стані напруженої уваги та абстрагуватися і концентруватися лише на перекладі.

III. Експериментальний метод – робота над так званими case-studies, що допомагають вирішувати аналітичні задачі. Прикладом даного завдання може бути робота над текстами економічної, політичної чи соціальної спрямованості: виділити економічні, політичні чи соціальні реалії, обговорити можливі способи їх передачі; визначити в тексті місця, що несуть найбільше

функціональне навантаження і вимагають максимально повного їх відновлення; визначити інтенцію автора та способи передачі найбільш складних моментів; написання власної статті, використовуючи ключові слова, фрази та конструкції вихідного тексту та дотримуючись її функціонального стилю; обговорити написані статті, використання ключової лексики в даному контексті; презентувати власну статтю в ролі диктора, в той час як інший студент виконає функцію перекладача тощо.

IV. Метод рольової гри – полягає у штучному створенні ситуації, максимально наближеної до реальності. Темою подібної гри може бути, наприклад, співбесіда з працевлаштування чи обговорення певних умов контракту тощо. Кожний студент отримує свою роль, причому необхідно визначити двох перекладачів (одного для перекладу з української мови на англійську, іншого – навпаки). Позитивним моментом даного методу є те, що оскільки мовлення учасників є непідготовленим, перед перекладачами стоїть завдання швидко зорієнтуватися в ситуації і дати адекватний переклад. Саме завдяки цьому методу майбутні перекладачі і готуються до реальних життєвих ситуацій [1, с. 4].

V. Метод чотирьохтактних вправ – використовується з метою введення та закріплення перекладацьких відповідностей. Суть даних вправ полягає в тому, що студенти працюють за певною схемою, що складається з чотирьох етапів: прослухати та перекласти речення, прослухати і повторити його правильний переклад. Наступний студент також повторює правильний варіант перекладу попереднього і починає свою схему чотирьох ступенів. Вкінці одному з студентів пропонується почати з самого початку і давати лише правильні варіанти перекладу.

VI. Метод переказу, що базується на принципі так званого «зіпсованого телефону» і полягає в тому, що перший студент читає текст і переказує його іншому, той в свою чергу передає його зміст наступному і так далі. В результаті останній студент відтворює первинний варіант «через призму перекладу попередніх студентів» [1, с. 4]. Вкінці заняття рекомендується проаналізувати,

які змістові домінанти були упущені чи навпаки збережені. Даний метод значно сприяє підвищенню концентрації уваги та розвитку навиків говоріння.

Серед суто перекладацьких вправ, націлених на вдосконалення навиків усного перекладу, як найбільш ефективні, слід виділити наступні:

1). вправи з мнемотехніки, що мають на меті розвиток оперативної пам'яті та засвоєння допоміжних прийомів запам'ятовування. До їх основних типів належать слова, ряди чисел, топоніми, імена, мнемообрази, мнемовірші, «сніговий ком», запам'ятовування тексту, мнемотехніка та логічні операції, змішаний тренінг з мнемотехніки на матеріалі рішення і змодельованої ситуації тощо;

2). тренування переключення на іншу мову;

3). тренування переключення на різні типи кодування;

4). тренування темпу усного мовлення;

5). випрацювання активного навичку поєднання транскрипції і перекладу;

6). збільшення активного запасу відповідної частотної лексики;

7). синтаксичне розгортання;

8). мовна компресія;

9). застосування комплексних видів трансформації;

10). усний переклад з аркуша;

11). засвоєння текстових жанрів в усному перекладі;

12). тренінг двостороннього перекладу;

13). техніка синхронізації відеоряду;

14). комплекс вправ для підготовки до синхронного перекладу, що розташовуються, як правило, по зростанню складності: аудіювання з рахуванням → ехо-повторення → прогнозування;

15). багатомовна конференція;

16). техніка теорії змісту, що полягає в навчанні сприйняття тексту, як єдиного смислового цілого і запам'ятовуванні архітектоніки його змісту, але не форми ().

17). перекладацький скоропис;

18). стратегія і тактика виправлення помилок.

На думку І. С. Алексєєвої важливу роль в підготовці майбутніх перекладачів відіграють психологічні установки, саме завдяки точності та своєчасності яких і досягається позитивний та ефективний результат від вищезазначених тренувальних вправ [2, с. 29-32].

Серед найбільш важливих психологічних установок для студентів слід виділити:

- установку на інтенсивність роботи на заняттях;
- установку на конкурентність;
- установку на самостійну роботу над перекладацькою поведінкою;
- установку на інтенсивність роботи поза заняттям;
- установку на самостійну роботу над культурою української мови;
- установку на кінцеві цілі.

Проте не менш важливе значення в процесі навчання перекладу мають і викладацькі установки [2, с. 32-35]:

- установка відштовхуватися не від пробудження у студента комплексу неповноцінності для того, щоб в процесі навчання разом його подолати, а від «комплексу повноцінності» окремого студента, тобто випрацювати у нього впевненість, що він здібний і йому легко вчитися;
- установка на загальний принцип поєднання поза контекстних і контекстних вправ, що є як тематично пов'язаними, так і навпаки;
- установка на індивідуальний підхід до навчання;
- установка на недопустимість змішування робочих та аналітичних моментів заняття;
- установка на принципову організацію заняття з поєднанням різних видів робіт;
- установка на направленість трансляції.

Як зазначає І. С. Алексєєва, жоден навчальний заклад не випускає готових ідеальних перекладачів. Попереду довгий шлях професійного самовдосконалення та професійна самотність, коли відповідальність лежить

лише на одному перекладачу. Однак, використання на заняттях з перекладу подібних вправ та дотримання висвітлених методик та установок хоча й вимагає додаткових зусиль з боку викладача, проте, разом з тим, і дозволяє значно підвищити ефективність занять і, що найважливіше, підвищити зацікавленість студентів у заняттях перекладом та іноземною мовою взагалі. Таким чином, запропоновані шляхи вдосконалення навиків усного перекладу можуть ефективно використовуватися в роботі зі студентами спеціальності «Переклад», що допоможуть досягти як першочергової мети, так і розширити власний мовний світогляд, підвищити культуру мовлення та спілкування іноземною мовою.

Список використаних джерел

1. Авраменко М.Л. Выбор практических методов и упражнений при обучении переводу [Электронный ресурс] / М.Л. Авраменко // Режим доступа: <http://www.natek.freenet.kz/2006/Avramenko.rtf>.
2. Алексеева И.С. Профессиональное обучение переводчика: Учебное пособие по усному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей / И.С. Алексеева. – СПб.: Издательство “Союз”, 2001. – 288 с.
3. Бархударов Л.С. Язык и перевод (Вопросы общей и частной теории перевода) / Л.С. Бархударов . – М.:Международные Отношения, 1975. – 240 с.
4. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение: Учебное пособие / В.Н. Комиссаров. – М.: ЭТС, 2001. – 424 с.
5. Латышев Л.К. Структура и содержание подготовки переводчиков в языковом вузе / Л.К. Латышев. – М.: НВИ-Тезаурус, 2001. – 135 с.
6. Мірам Г.М. Практикум з усного перекладу: Мультимедійний формат: Посібник з англійської мови для ВНЗ / Г.М. Мірам. – К.: Факт, 2007. – 136 с.

4.3. Методичні аспекти фахової підготовки сучасного викладача іноземних мов та перекладача

4.3.1. Структура педагогічної компетентності викладачів іноземної мови

У наш час, окрім традиційних з'являються нові вимоги до компетентності викладача, пов'язані із змінами у системі вищої освіти. Зокрема, викладач вищої школи має уміти будувати освітній процес з урахування інновацій в системі навчання, виховання, самостійної та методичної підготовки студента як учасника освітнього простору, крім того, здійснювати педагогічну рефлексію, засновану на розвитку аналітичного, креативного мислення за рахунок розв'язку ситуаційних, проблемних завдань фахової діяльності науково-педагогічних працівників [2, с.5].

У сучасних умовах входження (поступового переходу) вітчизняної освіти до єдиного освітянського простору Європити запровадження у вітчизняній вищій школі кредитно-модульної системи організації навчального процесу певних змін зазнають і функції викладача ВНЗ. Відбувається переорієнтація пріоритетів професійної діяльності науково-педагогічного працівника від теоретично-інформаційної до практичної, консультативної з керівництва самостійною навчально-пізнавальною, науково-дослідною та професійно-практичною роботою студентів. Звідси виявляється вимога до активізації особистісної активності не тільки студентів, але й викладачів, а також розгляду навчання у вищій школі як процесу взаємодії учасників освітнього процесу “науково-педагогічний працівник – здобувач вищої освіти”, “здобувач вищої освіти – здобувач вищої освіти”, що організується у напрямку досягнення головної мети – розвитку особистості студента, формування його професійної компетентності, а також – саморозвитку самого викладача.

Як зазначає Л. Гур'є, акценти діяльності викладача мають бути зміщеними з формування й контролю на свідомий та відповідальний вибір здобувачем вищої освіти “професійної траєкторії”, формування цілей, що допоможуть отримати бажаний результат в професійній діяльності; на інформаційно-роз'яснювальну допомогу студентам; на об'єктивацію самооцінок та оцінок їхньої навчальної діяльності [2, с.6-7].

Отже, педагогічна компетентність майбутнього викладача має містити не тільки знання й вміння, що складають основу методики викладання його фаху, дозволяють якісно проводити лекції і практичні заняття, але й компетенції активізації навчально-пізнавальної діяльності, психологічну, комунікативну компетенції, педагогічну спрямованість і механізми саморозвитку, самоактуалізації, самовдосконалення.

Аналіз праць українських та зарубіжних вчених, таких як М.Князян, О.Овчарук, О. Пометун, О. Савченко, О. Сухомлинської, Л. Хоружої та ін., російських дослідників В. Давидова, І. Зимньої, І. Лернера, В. Краєвського, А. Маркової, Л. Мітіної, М. Скаткіна, А. Хуторського та закордонних учених Ж. Делора, Х. Мюнклера, Б. Оскарссона, Дж. Равена, Д. Хаймса, Г. Халажа, В. Хутмахера свідчить про те, що здійснення освітнього процесу, заснованого на якісній підготовці фахівця можливо за рахунок компетентнісного підходу, який є одним з основних та пріоритетних в організації професійного навчання. Однак, на сьогодні не існує єдиної точки зору щодо трактування понять «педагогічної компетентності» і надано композитне його визначення.

Мета дослідження є уточненням змісту та структури педагогічної компетентності викладача (далі ПКВ), визначення педагогічних умов формування даного утворення.

Оскільки педагогічна діяльність є культурустворюючою за своєю природою, а викладач іноземної мови є носієм не тільки української, але й іноземної культури, важливою складовою у структурі його педагогічної компетентності має бути аксіологічний компонент, що об'єднує інтеріоризовані загальнолюдські, культурні, громадянські, педагогічні цінності та утворені на їхній основі мету, сенс, мотиви педагогічної діяльності викладача іноземної мови.

Ми враховуємо положення процесуально-особистісного підходу до компетентності, розробленого А. Марковою, де компетентність педагога розглядається як співвідношення в реальній праці професійних знань і вмінь, професійної позиції та психологічних якостей особистості. Практично усі

представники вітчизняної психолого-педагогічної науки вважають, що важливою формою виховного впливу на студента є особистісний вплив викладача, що зумовлює значні вимоги до рівня всебічного розвитку його особистості, соціально-професійної зрілості. Отже, педагогічна діяльність викладача потребує значного розвитку його психологічних якостей та здібностей, володіння засобами власного самовираження і саморозвитку, опору професійним деформаціям особистості, саморегуляції та самореалізації. Все це зумовлює виокремлення у структурі ПКВ іноземної мови особистісного компонента та чіткого визначення його змісту.

Ми враховуємо думку Л. Хоружої, яка досліджуючи етичну компетентність, виокремлює дві форми її вияву: статичну і динамічну [11, с.89]. У свою чергу статична форма уявляє собою постійне використання сформованих методологічних, методичних, фахових, педагогічних знань та вмінь, практичних навичок та етичних норм.

Динамічна форма заснована на вмінні викладача здійснювати освітній процес в будь-якій психолого-педагогічній ситуації. Ми погоджуємось з Л. Хоружою, що завдяки динамічній формі створюються умови для педагогічної рефлексії, самоуправління, самоконтролю, вибору ефективних професійно-особистісних орієнтирів, шляхів взаємодії з усіма учасниками освітнього процесу [11, с.89]. Діалектика розвитку ПКВ іноземної мови полягає у постійному взаємозв'язку, взаємовпливу та взаємодії статичної і динамічної форм, що має відбуватися в процесі магістерської підготовки та практичної діяльності.

Таким чином, узагальнення вищенаведених вимог до професійної та педагогічної діяльності викладача, а також підходів до визначення структури професійно-педагогічної компетентності у науковій літературі (працях Л. Гур'є, Л.Карпової, А.Маркової, Л. Мітіної, Л. Хоружої та ін. [2, 7, 11]) дозволило нам виокремити такі компоненти ПКВ іноземної мови: змістовно-операціональний, ціннісно-мотиваційний, комунікативний, особистісний (рис. 1).



Рисунок 4.1. Компонентна структура ПКВ іноземної мови

На нашу думку, з огляду на науково-дослідну складову педагогічної діяльності викладача іноземної мови важливою характеристикою змістовно-операціонального компонента його педагогічної компетентності є методологічна компетенція. Ми враховуємо думку С. Цимбал, О. Вознюк, С. Кубицького, що основу методологічної компетенції педагога складають знання принципів, способів, методик, методів, форм пізнання відповідного фаху, наукового пошуку, вирішення проблемних завдань з урахуванням різних ситуацій та рівня інформованості, здатність використовувати інноваційний підхід в педагогічній діяльності, наукового обґрунтування, критичного осмислення та творчого застосування концептуальних наукових положень [12].

Необхідно зауважити, що В. Краєвський зазначає методологічну культуру педагога як знання ним методології педагогіки й уміння використовувати її у процесі розв'язання різних педагогічних ситуацій в різних умовах. Крім того, складовими методологічної культури В. Краєвський визначає: методологічні знання філософського, загальнонаукового, конкретно-наукового й технологічного рівнів; здатність до проектування й організації освітнього процесу: усвідомлення, формулювання й креативне вирішення педагогічних задач, методологічну рефлексію [5].

Отже, основу методологічної компетенції викладача іноземної мови становлять методологічні знання з педагогіки, фундаментальні професійні знання з іноземної мови, теоретико-методологічні знання в галузі гуманітарних,

світоглядних наук, оптимальний об'єм ідей, цінностей, уявлень, універсальні способи пізнання і практичної діяльності.

Відповідно важливим критерієм і складовою змістовно-операціонального компонента ПКВ іноземної мови ми розглядаємо дидактичну компетенцію. Основу дидактичної компетенції викладача іноземної мови становлять синтез знань (психологічних, педагогічних, соціальних, методичних, загальноосвітніх); умінь (професійних, педагогічних, спеціальних); навичок креативної педагогічної діяльності, що змінює свою форму від потенційного до реального, має практичний характер і функціонує як спосіб діяльності, притаманний викладачу для побудови власної технології навчання здобувачів вищої освіти, конструювання логіки освітнього процесу, вирішення складних ситуацій і проблем, прийомів самостійного і мобільного вирішення педагогічних задач, генерування ідей, нестандартного мислення, що в цілому сприяє самовдосконаленню й професіоналізму.

Також до педагогічної діяльності викладачів іноземних мов ми вважаємо за доцільне виокремити такі складові змістовно-операціонального компоненту їхньої педагогічної компетентності як організаційну, психолого-педагогічну та інформаційну компетенції.

Враховуючи результати досліджень І. Соколової вважаємо, що основу організаційної компетенції майбутнього викладача іноземних мов мають становити:

- знання специфіки педагогічної діяльності викладача вищого навчального закладу, його функцій та функціональних обов'язків;
- знання організаційних засад діяльності викладача іноземної мови у ВНЗ;
- знання особливостей організації освітнього процесу у ВНЗ, на факультеті, в академічній групі [10, с.443].

Основу психолого-педагогічної компетенції викладача іноземної мови становлять знання педагогічної, вікової, соціальної та педагогічної психології, а також знання і вміння їхнього застосування на практиці (методик психодіагностики, психологічного супроводу, психолого-педагогічного

моніторингу, розв'язування психолого-педагогічних задач, організації виховної роботи, психологічного самоаналізу, тощо). Психолого-педагогічна компетенція має забезпечити організацію викладачем ефективної суб'єкт – суб'єктної та суб'єкт - об'єктної взаємодії у навчально-виховному процесі вищої школи, сприяти його професійно-психологічній адаптації у професійному соціокультурному середовищі вищого навчального закладу, забезпечити самоактуалізацію педагогічної діяльності.

Вважаємо, що важливою складовою інформаційної компетентності викладача іноземної мови має бути система змістово-інструментальних знань та умінь, а саме: володіння базовою системою знань про інформаційну культуру сучасного педагога, знання норм, і правил роботи з інформацією, правових аспектів інформаційної діяльності, технологій пошуку, сприйняття, переробки, трансляції, презентації, використання інформації в пізнавальних й дидактичних цілях, особливостей сучасного інформаційного середовища й інформаційних потоків у педагогічній діяльності.

Специфіка педагогічної діяльності викладача іноземної мови зумовлює активну комунікативну діяльність засобами рідної та іноземної мови, тому важливого значення у структурі педагогічної компетентності має комунікативний компонент. Комунікативний аспект педагогічної компетентності передбачає здатність налагоджувати й підтримувати взаємозв'язок з оточенням, досягнення загальної точки зору, знаходження компромісного рішення взаємопідтримки, що відбувається на основі принципів толерантності, поваги та розуміння прагнень та інтересів інших людей, їхніх прав [6, с.17].

Американські лінгвісти у змісті комунікативної компетенції виокремлюють граматичну, соціолінгвістичну, стратегічну і мовну компетенції [8]. Н. Гез комунікативну компетенцію розглядає як чотирьохскладову компетенцію, а саме вербально-когнітивну, лінгвістичну, вербально-комунікативну і метакомунікативну компетенції [8]. Ми враховуємо думку В. Введенського і вважаємо, що комунікативна компетенція є показником

поінформованості педагога про цілі, сутність, структуру, засоби, особливості педагогічного спілкування; зумовлює намагання до постійного вдосконалення комунікативної діяльності, орієнтацію на особистість людини як на головну цінність, передбачає здібності до нестандартного, творчого розв'язання задач, що виникають у процесі педагогічного спілкування [1, с.54].

Педагогічна діяльність викладача іноземної мови базується на системі цінностей, що утворюють зміст ціннісно-мотиваційного компонента та визначають мотивацію й спрямованість цієї діяльності. Ми вважаємо, що в основі ціннісно-мотиваційного компонента педагогічної компетентності викладачів іноземної мови є загальнолюдські, громадянські та педагогічні цінності.

У своєму дослідженні ми спираємось на розуміння цінностей у працях С.Анісімова, А.Арнольдова, А. Здравомислова, В. Тугаринова, як якісних характеристик певної культури, що висвітлюють систему значень, смислів та пріоритетів, характерних для певної культури чи цивілізації, уособлюють змістовні характеристики духовного життя людини і суспільства [3].

На думку відомого дослідника І.Ісаєва, педагогічні цінності це: сукупність ідей, принципів, правил, норм, що регламентують педагогічну діяльність і педагогічне спілкування [4].

Ми враховуємо погляди В. Ядова, що включення ціннісних орієнтацій у структуру особистості дає можливість визначити найбільш загальні соціальні детермінанти мотивації поведінки, джерела якої слід шукати в свідомості того середовища, в якому сформувалася соціальна індивідуальність і, де проходить її повсякденна життєдіяльність [13, с.91-92].

До соціально і професійно цінних мотивів педагогічної діяльності ми відносимо почуття професійного і громадянського обов'язку, відповідальність за виховання студентів, чесне і добросовісне виконання педагогічних функцій, усвідомлення високої соціальної місії викладача.

Отже, результатом сформованості ціннісно-мотиваційного компонента педагогічної компетентності викладача іноземної мови є становлення

професійно-педагогічної самосвідомості як особливого феномену людської психіки, що зумовлює саморегулювання особистістю своїх дій у професійно-педагогічній сфері на основі пізнання професійних вимог, своїх педагогічних можливостей і емоційно-ціннісного ставлення до себе як до суб'єкта конкретної педагогічної діяльності.

Аналіз наукових праць та вимог до педагогічної діяльності викладачів іноземної мови дозволяє вважати, що педагогічна компетентність ґрунтується на значному розвитку особистих якостей та здібностей викладача. Викладач має володіти соціокультурними та професійно-значущими якостями, педагогічними здібностями. До соціокультурних якостей ми відносимо високоморальні якості, громадянськість, гуманізм, ерудованість, активність, мобільність, доброту, уважність, толерантність, принциповість.

До загально педагогічних якостей, притаманних педагогічній компетентності викладача іноземної мови відносимо: педагогічну спостережливість, яка спрямовує його на визначення психологічних особливостей студентів у процесі навчання;

- емпатію – як здатність до встановлення взаємозв'язку між внутрішнім станом студента та його навчальною активністю;
- педагогічну відповідальність, що проявляється у бажанні допомогти студентам з різними навчальними здібностями;
- комунікативність, що проявляється у здатності підтримувати постійний контакт зі студентами й колегами, привертати їх увагу;
- ініціативність, що проявляється у спрямованості на пошук ефективних технологій навчання й виховання.

Ми враховуємо думку Ф. Мухаметзянової та З. Яхіної, що у вузькому смислі професійно важливі якості особистості майбутнього викладача – це сукупність таких якостей, як педагогічне цілепокладання, професійно-педагогічне мислення, педагогічна спрямованість, педагогічна рефлексія, педагогічний такт [9, с.172-173].

Структура педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови представлена у вигляді таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Структура педагогічної компетентності викладача іноземних мов	
Компоненти	Компетенції (критерії)
Змістовно-операціональний	<ul style="list-style-type: none"> - методологічна - дидактична - організаційна - психолого-педагогічна - інформаційна - економіко-правова - екологічна - валеологічна
Комунікативний	<ul style="list-style-type: none"> - мовна - вербально-комунікативна - вербально-когнітивна - міжкультурна комунікативна, - метакомунікативна
Ціннісно-мотиваційний	<ul style="list-style-type: none"> - загальнокультурна - громадянська - ціннісно-педагогічна - мотиваційна
Особистісний	<ul style="list-style-type: none"> - особистісна (соціокультурні, професійно важливі якості) - індивідуальна (педагогічні якості та здібності, засоби саморегуляції) - компетенція рефлексії

Вивчення вимог до професійно-педагогічної діяльності та функцій науково-педагогічного працівника у науковій літературі, теоретичних підходів до інтерпретації та структурування професійно-педагогічної компетентності (Н. Кузьміної, А. Маркової, Л. Мітіної, Л. Хоружої та ін.), специфіки викладання предмету “Іноземна мова”, дозволило визначити, що педагогічна компетентність викладача іноземної мови має статичну форму, яка характеризує рівень сформованості методологічних, фахових, методичних, педагогічних знань, моральних цінностей, принципів та світоглядних переконань особистості; та динамічну, яка виявляється в його вміннях

реагувати в різних психолого-педагогічних ситуаціях, ефективно розв'язувати завдання педагогічної діяльності у ВНЗ.

Це дозволило у змісті педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови визначити такі основні структурні компоненти: змістовно-операціональний, ціннісно-мотиваційний, комунікативний, особистісний.

Зміст кожного з визначених компонентів деталізовано через систему компетенцій, що забезпечують здатність до ефективної педагогічної діяльності майбутнього викладача іноземної мови, утворюються сукупністю знань, умінь, навичок, ціннісних орієнтацій, мотивів, якостей і здібностей та можуть розглядатися як критерії сформованості досліджуваного утворення.

Таким чином, педагогічна компетентність майбутнього викладача іноземної мови може розглядатися як багаторівневе системне особистісне новоутворення, що зумовлюється розвитком сукупності професійно-важливих і особистісних компетенцій, має функціональні прояви і повинно формуватися у процесі професійної підготовки способом впровадження сукупності організаційно-педагогічних умов та відповідної педагогічної технології.

Список використаних джерел

1. Введенский В.Н. Моделирование профессиональной компетентности педагога / В.Н. Введенский // Педагогика. – 2003. - №10. – С.51-55.

2. Гурье Л.И. Состав и структура профессиональной компетентности преподавателя вуза / Л.И. Гурье // Слагаемые профессиональной компетентности преподавателей / Под ред. В.Г.Тимирясева. – Казань: Изд-во «Таглитмат», 2001. – С. 5-23.

3. Здравомислов А.Г. Потребности. Интересы. Ценности./ А.Г. Здравомислов – М.: Наука, 1986. – 351 с.

4. Исаев И.Ф. Профессионально педагогическая культура преподавателя высшей школы: воспитательный аспект / И.Ф. Исаев. – Москва-Белгород: Везелица, 1992. – 102 с.

5. Краевский В.В. Три измерения в педагогике / В.В. Краевский // М.Н. Скаткин и современное образование: Материалы научно-практ. конф. В 2-х т. – М.– 2000. – Т.1. – С.11-17.
6. Кривцов С.В. Тренинг: Учитель и проблемы дисциплины / С.В. Кривцов. – М.: Генезис, 2000. – 288 с.
7. Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К. Маркова. – М.: Просвещение, 1996. – 308 с.
8. Мутовкина О. М. Слагаемые профессиональной компетентности преподавателя иностранных языков[Электронный ресурс] // Режим доступа до роб. <http://www.elib.vstu.ru/Open/3/R37.htm>.
9. Мухаметзянова Ф.Г. Профессионально значимые личностные качества в субъектности студентов педагогического вуза / Ф.Г. Мухаметзянова, З.Ш. Яхына // Современные проблемы профессиональной и деловой культуры. Сб. статей / Под ред. П.В.Торокова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2001. – С. 171-175.
10. Соколова І.В. Технології організації методичної роботи у вищому закладі освіти / І.В. Соколова //Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи: монографія / За ред. І.А. Зязюна – К.: ВПОЛ, 2000 – С. 440-457.
11. Хоружа Л.Л. Етична компетентність майбутнього вчителя початкових класів: теорія і практика / Л.Л. Хоружа. – К.: «Преса України», 2003. – 319 с.
12. Цимбал С.В. Синергетичний та акмеологічний аспекти формування професійної компетентності студентів / С.В. Цимбал, О.В. Вознюк, С.О. Кубицький // Професійні компетенції та компетентності вчителя. (Матеріали регіонального науково-практичного семінару). – Тернопіль: Вид-во ТНПУ ім. В.Гнатюка, 2006. – 188 с.
13. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности / В.А.Ядов // Методологические проблемы социальной психологии. – М.: Наука, 1978. – С. 83 – 106.

4.3.2. Комунікативна компетенція як складова педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови

В умовах адаптації вітчизняної системи вищої освіти до вимог Болонського процесу та сучасних суспільних трансформацій висувуються нові вимоги до викладача вищої школи, насамперед – іноземної мови, в контексті демонстрації ним високого рівня педагогічної і фахової компетентності, готовності до забезпечення європейської якості освіти, переходу до нових форм і методів організації навчального процесу, його демократизації, сприяння мобільності студентів в межах європейського освітнього простору, інформатизації вищої освіти тощо.

Проблема формування педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови об'єктивно набуває все більшої актуальності завдяки ускладненню і постійному розширенню соціального досвіду, сфери освітніх послуг, появі інноваційних типів навчальних закладів, авторських педагогічних проєктів, технологій, виникненню різних форм презентації і переробки інформації, зростаючому рівню запитів соціуму. Відповідно, майбутній викладач іноземної мови має володіти педагогічною компетентністю, як готовністю на якісному рівні організувати результативний процес формування у майбутніх фахівців знань, вмінь і навичок з іноземної мови, достатніх для взаємодії у іншомовному середовищі; формувати у них у навчально-виховному процесі ВНЗ знання про культуру народів світу, виховувати їх на засадах національних та європейських демократичних цінностей; володіти методологією та досвідом аналізу педагогічного процесу у вищій школі, спрямованістю до активної науково-педагогічної діяльності.

Як свідчить аналіз існуючої практики магістерської підготовки, існують значні протиріччя між зазначеними вимогами та наявним рівнем спрямованості, науково-методичного забезпечення та результативності процесу формування педагогічної компетентності майбутніх викладачів іноземної мови.

Отже, педагогічна компетентність майбутнього викладача має містити не тільки знання й вміння, що складають основу методики викладання його фаху,

дозволяють якісно проводити лекції і практичні заняття, але й компетенції активізації навчально-пізнавальної діяльності, психологічну, комунікативну компетенції, педагогічну спрямованість і механізми саморозвитку, самоактуалізації, самовдосконалення.

Аналіз науково-педагогічної літератури свідчить, що вчені приділяють значну увагу розробці вимог до загальної підготовки викладача вищої школи. Ці проблеми знайшли свого розв'язання у працях А.Алексюка, С.Архипової, С.Вітвицької, С.Гончаренка, В.Майбороди, О.Мороза, Н.Нікандрова, І.Рейнгарда, О.Сухомлинської, М.Фіцули та ін. Зміст педагогічної освіти досліджується у працях А.Бойко, С.Вершловського, М.Євтуха, І.Зязюна, В.Лугового, І.Підласого, О.Савченко та ін. Умови формування особистості вчителя і викладача, його професійної та педагогічної культури досліджувалися В.Бондарем, Ф.Гоноболіним, В.Гриньовою, С.Золотухіною, В.Краєвським, Н.Криловою, Н.Кузьміною, В.Сластьоніним, С.Сисоєвою, В.Радулом, Я.Черньонковим та ін.

У педагогічній науці накопичено значний досвід розв'язання проблем професійної підготовки майбутнього вчителя та викладача іноземної мови. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці О.Бердичівського, О.Бігіч, Ж.Вітліна, Т.Зубенко, Л.Кадченко, М.Князян, О.Кузнєцової, С.Ніколаєвої, В.Пасинок, Н.Савчак, Н.Склярєнко, В.Цетлін, Т.Шкваріної та ін.

Протягом останнього часу активно вивчаються особливості формування різних аспектів професійної компетентності майбутніх вчителів та викладачів різних фахів (праці О.Дубасенюк, А.Маркової, Н.Кузьміної, В.Кричевського, Л.Карпової, М.Михайліченка, Л.Хоружої та ін).

Педагогічна компетентність як сукупність якостей, що визначають ефективність професійної підготовки майбутнього фахівця досліджувалась у працях В.Бездухова, Т.Браже, Є.Бондаревської, Ю.Варданяна, І.Зимньої, Л.Мітіної, В.Моторної, та ін.

Разом із тим, проблема формування педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови в умовах магістратури ще не дістала

достатнього відображення у психолого-педагогічній літературі, відсутня єдність у підходах до її розробки, щодо методики формування.

Метою пропонованого дослідження є: узагальнення, уточнення і оновлення сутності, змісту, основних дефініцій категорії „педагогічна компетентність майбутнього викладача іноземної мови”.

У сучасних дослідженнях для характеристики професійної і педагогічної діяльності викладача часто використовують терміни “професійна діяльність”, “професійно-педагогічна діяльність”, “педагогічна діяльність” як рівнозначні. Слід враховувати, що професійно-педагогічна й педагогічна діяльності суттєво відрізняються від професійної тим, що мають на меті цільову установку не тільки на навчання, виховання й розвиток, а на підготовку майбутнього фахівця в конкретній галузі професійної діяльності [6, с.82]. Як вже зазначалося, професійна діяльність викладача вищої школи має на меті як організацію навчально-виховного процесу, так і науково-дослідну роботу самого викладача. Натомість, ми враховуємо думку М.Фіцули, що “педагогічна діяльність у вищому навчальному закладі – це діяльність, спрямована на підготовку висококваліфікованого спеціаліста, здатного знайти своє місце на ринку праці, активно включитися у політичну, суспільну, культурну та інші сфери життя суспільства” [11, с.46].

Ми враховуємо думку С. Вітвицької, що педагогічна діяльність викладача має свою специфіку, яка полягає насамперед у наступному:

1. У сукупності певних фізичних та інтелектуальних сил і здібностей педагога, завдяки яким він успішно здійснює доцільну діяльність щодо виховання і навчання студента. Серед них є найважливішими організаторські здібності.

2. У своєрідності об’єкта педагогічної праці, який одночасно стає суб’єктом цієї діяльності. Активність студентів як суб’єктів педагогічної праці багато в чому визначається рівнем їх організаційних знань та вмінь.

3. У своєрідності засобів праці викладача, значна частина яких духовні.

4. У специфіці взаємозв'язку між трьома підсистемами (сукупність інтелектуальних і фізичних сил педагога, сукупність певних даних об'єкта праці і сукупність засобів та структури діяльності) [2, с.60].

У своєму дослідженні ми спираємось на модель професійно-педагогічної діяльності, розроблену Н.Кузьміною [5], у якій виокремлено такі структурні компоненти: суб'єкт педагогічного впливу, об'єкт педагогічного впливу, предмет їх спільної діяльності, цілі навчання, засоби педагогічної комунікації. Для визначення структури педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови, як функціональної готовності до педагогічної діяльності, на нашу думку, доцільно враховувати функціональні компоненти цієї моделі: гносеологічний, конструктивний, організаційний, комунікативний [11, с.50-51].

Слід враховувати, що педагогічна діяльність будь-якого викладача, зокрема й викладача іноземних мов є предметною діяльністю. Викладачі здійснюють різноманітні види предметної діяльності: відбирають та структурують матеріал навчального курсу і конкретного заняття, розробляють завдання, вправи, проводять дослідження, експерименти. Відтак, зміст педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови має відображувати специфіку фахової діяльності з викладання іноземних мов, обов'язково поєднувати змістовну сферу (до якої входять насамперед знання (свого фаху, методики його викладання, педагогіки, психології, методології тощо)) та операціонально-технологічну (уміння й навички організації навчальної та виховної діяльності, самоосвіти тощо).

Характеризуючи специфіку предмету "Іноземна мова", слід зазначити, що процес навчання йому здійснюється в руслі культурологічного, лінгвістичного, лінгвокраєзнавчого, комунікативного і ситуативно-тематичного підходів. Це висуває ряд важливих вимог до педагога-професіонала у сфері іноземної мови, а саме – бути джерелом достовірних і коректних знань з предмету, носієм іншомовної культури, організатором продуктивної ситуативно-тематичної комунікації, що призводить до розвитку і виховання особистості студентів в цілому і дозволяє виробити особистісні сенси суб'єктів навчально-виховного

процесу у ВНЗ і оцінити всю організовану діяльність. Таким чином, у структурі педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови слід виокремити **комунікативний компонент**. Комунікативний аспект педагогічної компетентності передбачає здатність налагоджувати й підтримувати стосунки з оточенням, досягнення взаєморозуміння й взаємопідтримки, що відбувається на основі принципів толерантності, поваги, розуміння прагнень та інтересів інших людей, їхніх прав [4, с.17].

Основним критерієм комунікативного компонента є комунікативна компетенція майбутніх викладачів іноземних мов, під якою розуміємо здатність спілкуватися письмово і усно з носієм конкретної мови в реальній життєвій ситуації. При цьому особлива увага приділяється смисловій стороні вислову, а не тільки правильності використовуваних мовних форм.

У змісті комунікативної компетенції американські лінгвісти виділяють граматичну, соціолінгвістичну, стратегічну і мовну компетенції. Н.Гез до змісту терміну “комунікативна компетенція” включає вербально-когнітивну, лінгвістичну, вербально-комунікативну і метакомунікативну компетенції [8]. Ми враховуємо думку В.Введенського і вважаємо, що комунікативна компетенція є показником поінформованості педагога про цілі, сутність, структуру, засоби, особливості педагогічного спілкування; зумовлює намагання до постійного вдосконалення комунікативної діяльності, орієнтацію на особистість людини, як на головну цінність, передбачає здібності до нестандартного, творчого розв’язання задач, що виникають у процесі педагогічного спілкування [1, с.54].

Комунікативна компетенція передбачає сформованість відповідних знань, умінь і якостей фахівця, які сприяють ефективній взаємодії з іншими суб’єктами педагогічного процесу і здатність розв’язувати завдання педагогічної діяльності у процесі спілкування на міжособистісній основі. Комунікативна компетенція майбутнього викладача іноземних мов базується на знаннях правил і норм організації комунікації засобами іноземної та рідної мови і чуттєвому досвіді, що дають змогу орієнтуватися у ситуаціях

педагогічного спілкування, розуміти мотиви, інтенції, стратегії поведінки людини.

Зміст комунікативної компетенції утворюють також комунікативні уміння, які, враховуючи думку Л.Карпової [3, с.37], допомагають викладачеві спілкуватися із студентами, колегами, обмінюватися інформацією і на цій основі налагоджувати педагогічно доцільні відносини з ними. Комунікативні уміння – взаємопов'язані групи перцептивних умінь, власне умінь вербального спілкування та умінь педагогічної техніки. Перцептивні уміння мають вияв на початковому етапі спілкування, це уміння розуміти студентів, колег. Для реалізації цих умінь на практиці необхідне знання ціннісних орієнтацій інших людей. Власне, уміння вербального спілкування передбачають, по-перше, привернення до себе уваги (за допомогою мови, пауз, наочності), встановлення психологічного контакту з аудиторією (для передачі інформації та сприйняття її студентами) та управління спілкуванням у педагогічному процесі. Уміння педагогічної техніки забезпечують ефективну взаємодію із студентами в будь-яких ситуаціях, вони є зовнішньою формою поведінки викладача й допомагають йому створити власний професійний імідж, тобто сукупність візуального, внутрішнього, вербального та акторського образів.

У контексті педагогічної діяльності викладачів іноземної мови останнім часом вживають термін “міжкультурна комунікативна компетенція”. Відомі дослідники Л.Самовар та Р.Портер пов'язують зміст цієї компетенції зі здатністю до міжкультурного спілкування: безпосереднього і опосередкованого спілкування партнерів – представників різних культур, у процесі якого стикаються різні “перспективи” комунікантів, де складовими перспектив є ціннісні орієнтації, уявлення про універсалії та їх вербальні вираження, норми, моделі поведінки тощо [9, с. 19].

Першоосновою змісту комунікативної компетенції може бути структура спілкування, запропонована Г. Андреєвою. Вона виділяє у спілкуванні три головні сторони: комунікативну, інтерактивну і перцептивну. Ці складові, як правило, не існують у чистому, ізольованому вигляді. Реальне спілкування

містить всі сторони одночасно, які переплітаються між собою. Крім цього, спілкування буває творчим і репродуктивним, глибоким і поверховим, маніпулятивним і суб'єктивним [7]. Як зазначає Л.Петровська, розвинене спілкування має тісно пов'язані грані: спілкування на суб'єкт-об'єктній основі і на суб'єкт-суб'єктній основі. Вчена виділяє репродуктивну і продуктивну сторони спілкування. До характеристик компетентного спілкування належить рівень зовнішній, поведінковий, операційно-технічний і рівень внутрішній, глибинний, який торкається особистісно-смислових утворень, а також комунікативні знання, уміння і досвід [10].

Узагальнення вищенаведеного дозволяє нам виокремити такі критерії комунікативного компонента педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови, як: мовна компетенція (володіння літературною іноземної та українською мовами як засобами комунікації), вербально-комунікативна компетенція (здатність до комунікації на суб'єкт-суб'єктному та суб'єкт-об'єктному рівнях, готовність до вибору ефективних стратегій комунікації), вербально-когнітивна компетенція (здатність вирішення репродуктивних і продуктивних завдань комунікативної діяльності), міжкультурна комунікативна компетенція (здатність до комунікації та порозуміння з представниками інших культур), метакомунікативна компетенція (здатність до комунікації на зовнішньому (поведінковому) та внутрішньому (особистісному) рівнях).

Отже, педагогічну компетентність викладача іноземної мови можна розглядати як певний результат професійної освіти, що полягає у досягненні високого рівня професійно-педагогічної самосвідомості, набутті ціннісного бачення викладацької діяльності, становлення системи потреб професійного й соціокультурного самовизначення, творчої самореалізації у педагогічній діяльності.

Список використаних джерел

1. Введенский В.Н. Моделирование профессиональной компетентности педагога // Педагогика. – 2003. - №10. – С.51-55.

2. Вітвицька С.С. Основи педагогіки вищої школи. – К.: Центр методичної літератури, 2003. – 316 с.
3. Карпова Л.Г. Формування професійної компетентності вчителя загальноосвітньої школи // Дис ... канд. пед. наук. – Харків, 2003. – 207 с.
4. Кривцов С.В. Тренинг: Учитель и проблемы дисциплины. – М.: Генезис, 2000. – 288 с.
5. Кузьмина Н.В. Методы системного исследования педагогической деятельности. – Л.: ЛГУ, 1980. – 172 с.
6. Методологические и методические основы профессионально-педагогической подготовки преподавателя высшей педагогической школы / Под ред. Карсенова А.А., Иванова В.Г., Гурье Л.И. – Казань: Карпол, 1997. – 293 с.
7. Митина Л.М. Учитель как личность и профессионал (психологические проблемы). – М.: Дело, 1994. – 216 с.
8. Мутовкина О. М. Слагаемые профессиональной компетентности преподавателя иностранных языков//<http://www.elib.vstu.ru/Open/3/R37.htm>.
9. Першукова О. Сучасні підходи до соціокультурного компонента змісту навчання іноземної мови в країнах Європи // Шлях освіти. – 2003. – № 3. – С.19-22.
10. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. –М.: Изд-во МТУ, 1989. –216 с.
11. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи: навч. посібник. – К.: “Академвидав”, 2006. – 352 с.

4.3.3. Загальні засади організації професійної підготовки майбутніх перекладачів в університетах Австрії

Глобалізація у світі та тісні міжнародні зв'язки вимагають володіння мовами практично в усіх галузях виробництва та послуг. Не тільки великі компанії, але малі й середні підприємства ставлять за вимогу обов'язкове володіння іноземними мовами своїми працівниками, тому зростає необхідність у висококваліфікованих фахівцях-перекладачах як спеціалістів у

міжкультурному спілкуванні. В умовах європейської інтеграції відбувається перегляд та оновлення змісту професійної підготовки майбутніх перекладачів і не останню роль у цьому процесі відіграє використання передового досвіду інших країн. Тому актуальним є вивчення професійної підготовки майбутніх перекладачів у вищих навчальних закладах Австрії.

Мета дослідження – визначення основних засад організації професійної підготовки майбутніх перекладачів в університетах Австрії.

Сучасна структура системи вищої освіти в світі, в основному, поділяється на бінарну (або подвійну) та унітарну (або єдину). Бінарна система з традиційним університетським сектором притаманна більшості розвинених країн світу, де поряд з університетським сектором функціонують численні спеціалізовані заклади, в яких навчається чимала частина молоді. З європейських країн таку систему вищої освіти мають Бельгія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Нідерланди, Норвегія, Німеччина, Франція, Швейцарія тощо. Унітарна система передбачає, що вища освіта забезпечується університетами чи відповідними до них закладами, які пропонують як загальні академічні ступені, так і професійно орієнтовані програми різної тривалості та освітньо-кваліфікаційних рівнів. Унітарна система вищої освіти характеризується наявністю таких навчальних закладів, як університети (частка інших ВНЗ становить незначний відсоток). Прикладом унітарної системи є система вищої освіти в Австрії, Італії, Іспанії, Фінляндії, Швеції [1].

Австрія є одними із активних учасників процесу європейської інтеграції в галузі освіти. На законодавчому рівні в Австрії були прийняті закони, які склали правову основу для запровадження Європейської кредитно-трансферної системи організації навчання та трициклічної системи університетської освіти, що охоплює освітньо-кваліфікаційні рівні бакалавра, магістра, науковий ступінь доктора філософії; введення єдиного європейського додатка до диплому; створення спільних навчальних програм різних університетів; підвищення академічної мобільності студентів та викладачів; урахування всіх особливостей та сприяння успішному запровадженню європейської системи

трансферу оцінок. До таких законів відносяться Федеральний закон про організацію університетів та університетську освіту (Університетський закон) (2002) (нім. – Das Bundesgesetz über die Organisation der Universitäten und ihre Studien, Universitätsgesetz 2002, UG 2002) [2], закон «Про вищу освіту» (Hochschulgesetz) 2005 року [3].

Крім зазначеного, у вищих навчальних закладах Австрії на національному рівні реалізуються основні положення Болонської декларації, а саме: поширення доступу до якісної вищої освіти для усіх категорій населення, створення рамкових умов для особистісно орієнтованого навчання та запровадження інноваційних методів навчання, забезпечення якості вищої освіти, запровадження концепції навчання упродовж життя тощо [4].

Але не зважаючи на означене, країна досить обережно реформує власну систему вищої освіти, прагнучи зберегти свої національні освітні традиції.

Новий етап розвитку університетської освіти в Австрії почався із прийняття Федерального закону про організацію університетів та університетську освіту (Університетський закон), прийнятий у 2002 році [2]. Сьогодні університети Австрії, відповідно до Університетського закону (2002), керуються принципами свободи навчання; зв'язку наукових досліджень та навчання; свободи викладання; активної участі студентів у питаннях, пов'язаних із навчанням; інтернаціоналізму; активної взаємодії усіх співробітників університету; гендерної рівності; соціальної рівності шансів; урахування потреб людей із особливими потребами [5]. Всі ці принципи університети дотримуються без жодних директив «у рамках законів та постанов» (§ 5 Університетського закону).

Одним із індикаторів високої якості життя та економічного зростання будь-якої країни є якісна освіта, яка є основою Європейських домовленостей у рамках Болонського процесу [6, с. 74-81]. Інструментами забезпечення та контролю якості вищої освіти є Європейська та Національна система кваліфікаційних стандартів (НСКС) Австрії, Європейська та Національна рамка кваліфікацій Австрії (НРК).

Стандарти освіти в Австрії є істотним елементом національної системи освіти, тип якої визначається політичними, соціально-економічними умовами, традиціями країни тощо. У свою чергу тип системи освіти впливає на функції, вид та структуру освітніх стандартів. Але незалежно від цього на підставі загальних підходів до стандартизації національні стандарти за ознаками компетенції розроблюються та затверджуються на рівні держави, галузі або організації [7, с. 69].

Система вищої освіти в Австрії регулюється державою через Федеральне Міністерство науки, досліджень і економіки. Централізоване управління освітньою системою Австрії передбачає затвердження цим державним відомством навчальних планів (Curriculum) та програм (Kernlehrpläne und Lehrpläne), норм матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, норм фінансування, розпорядок студентського життя, форми моніторингу якості освіти. Всі ці стандарти є єдиними для всіх державних установ освіти.

В основу типових програм (Kernlehrpläne und Lehrpläne), навчальних планів (Curriculum), навчально-методних комплексів (Lehrwerke), підручників (Lehrbücher) багатьох європейських країн, в тому числі і Австрії, покладено документ Ради Європи під назвою «Загальноєвропейські компетенції володіння іноземною мовою: вивчення, викладання, оцінка» («Common European Framework of Reference: Learning, Teaching, Assessment» - англ., «Der Gemeinsame Europäische Referenzrahmen für Sprachen: Lernen, lehren, beurteilen» - нім.), який носить рекомендаційний характер і є результатом роботи експертів країн Ради Європи із систематизації підходів до викладання іноземної мови та стандартизації цілей і оцінок рівнів володіння мовою [5].

«Загальноєвропейські компетенції володіння іноземною мовою: вивчення, викладання, оцінка» в доступній формі описують і визначають, чим необхідно володіти особі, яка вивчає мову, для використання її з метою спілкування, які знання особі необхідно засвоїти і які вміння розвинути для успішної іншомовної міжкультурної комунікації. Розроблена система рівнів

володіння мовою і система опису цих рівнів з використанням стандартних категорій використовується в усіх університетах Австрії, які готують фахівців перекладацьких спеціальностей. Для організації процесу навчання, вивчення мови і оцінки ступеня володіння мовою виділені три основних рівні, які включають базовий, середній (проміжний) і просунутий рівні: рівень А – елементарне володіння (Basic User): А1 – інтродуктивний рівень або «відкриття» (Breakthrough) і А2 – середній рівень або «виживання» (Waystage); рівень В – самостійне володіння (Independent User): В1 – рубіжний рівень (Threshold) і В2 – просунутий рівень (Vantage); рівень С – вільне володіння (Proficient User): С1 – автономний рівень володіння (Effective Operational Proficiency) і С2 – компетентний рівень володіння мовою (Mastery). Для оцінювання мовних досягнень особистості розроблена шкала дескрипторів, яка ґрунтується на розробленій системі категорій для опису того, що означає поняття «володіння мовою/використання мови» і кого можна назвати тим, хто володіє мовою/користувачем мови.

Розроблені та описані рівні володіння мовами покладені в основу Європейського мовного портфелю, який повинен здійснювати дві основні функції: соціальну (демонструвати досягнення і здібності його власника) і педагогічну (робити процес вивчення іноземних мов зрозумілим і прозорим для його власника, допомагати розвивати самооцінку і автономність) [8; 9].

Ще одним інструментом забезпечення якості вищої освіти є акредитація вищих навчальних закладів та навчальних програм. Акредитація вищого навчального закладу – процедура надання ВНЗ права проводити освітню діяльність, пов'язану із здобуттям вищої освіти та кваліфікації, відповідно до вимог стандартів вищої освіти, а також до державних вимог щодо кадрового, науково-методичного та матеріально-технічного забезпечення.

У галузі вищої освіти засобами акредитації досягається така мета: забезпечення якості навчання та викладання; поліпшення міжнародного зіставлення документів про закінчення вищого навчального закладу; підвищення прозорості спеціальностей; підвищення мобільності студентів;

ефективніша трансформація нових навчальних напрямів у систему бакалавр/магістр [5].

В Австрії обов'язкову акредитацію проходять лише фахові вищі школи та приватні вищі навчальні заклади. Досліджуючи систему забезпечення якості університетської освіти в Австрії, О. Шийка зазначає, що «у міжнародному порівнянні австрійська система вищої освіти не має загальної системи акредитації. Державні університети, що (виходячи з кількості студентів) займають близько 85% системи вищої школи, не зобов'язані акредитувати навчальні програми чи власну організаційну структуру. Університети можуть проводити акредитаційні заходи та заходи щодо забезпечення якості добровільно та в контексті процесів їхнього розвитку» [5, с. 82].

Механізмом забезпечення якості університетської освіти в Австрії є система присвоєння освітньо-кваліфікаційних рівнів та вищих наукових ступенів (бакалавра, магістра, науковий ступінь доктора філософії), що регламентується з § 54 (1) Університетського закону [2].

Відповідно до Університетського закону (2002), Національної рамки кваліфікацій Австрії (NationalenQualifikationsrahmens, NQR) та у рамках Болонського процесу навчання в університетах Австрії, у тому числі й на перекладацьких спеціальностях, відбувається у декілька етапів.

Першим є базова вища освіта, яка триває протягом шести семестрів, що відповідає завершеному циклу 6 рівня і завершується присвоєнням освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, на перекладацьких спеціальностях – Бакалавр мистецтв (Bachelor of Arts (BA)). Обсяг освітньо-професійної програми освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра становить 180 кредитів ЕКТС.

Освіта надається щонайменше з трьох робочих мов: рідна мова або мова навчання (1. Робоча мова, далі позначена в навчальних планах університетів (Curriculum) як мова А) та двох інших робочих мов (друга робоча мова – мова В та третя робоча мова – мова С), при цьому німецьку мову можна обрати лише або в якості мови А або в якості мови В.

Навчання тривалістю до десяти семестрів, що відповідає завершеному циклу 7-го рівня NQR, завершується присвоєнням освітньо-кваліфікаційного рівня магістра (майстра), обсяг освітньо-професійної програми освітньо-кваліфікаційного рівня магістра – 120 кредитів ЕКТС. Вказаний освітньо-кваліфікаційний рівень надається після успішного завершення університетського навчання. Випускникам магістратури присуджується академічний ступінь магістра гуманітарних наук (MasterofArts (MA)).

Тривалість навчання на науковий ступінь доктора становить щонайменше три роки, відповідає завершеному циклу 8-го рівня NQR.

§§ 55 та 56 Університетського закону визначають можливості індивідуального навчання та навчання у кількох університетах одночасно, включаючи приватні. При цьому має бути враховано: навчальний напрям, програму обраного кваліфікаційного профілю, обсяг кредитів ЕКТС цього освітньо-кваліфікаційного рівня, а у випадку, коли навчання проводиться у кількох університетах, – взаємну координацію їхніх дій [5; 2].

Упровадження кредитів (ECTS) і семестрів дозволяє затвердити отримані кредити для тих, хто бажає продовжити навчання в будь-якому європейському університеті (за власним бажанням – індивідуально та / або в рамках економічного, політичного або міжуніверситетського академічного партнерства) та забезпечує академічну мобільність студентів (горизонтальну – на певний термін під час навчання та вертикальну з метою отримання наступного академічного чи наукового ступеня) згідно Болонської декларації [10; 11].

Нам імпонує визначення поняття «академічна мобільність», подане О. Дядченко. Науковець зазначає, що академічна мобільність – це особистісне новоутворення, яке є результатом діяльності суб'єкта освітнього процесу, що передбачає проектування і реалізацію студентом індивідуального освітнього маршруту з урахуванням специфіки обраної професії, тенденцій розвитку ринку праці, досвіду роботи і тенденцій розвитку міжнародних і національних освітніх систем. Академічна мобільність спрямована на набуття теоретичного і

практичного досвіду, необхідного для застосування у власній навчальній чи професійній діяльності, професійного й особистісного розвитку [12].

А. Грабхер відмічає, що академічна мобільність у сфері вищої освіти Австрії – це об’єктивний процес, при якому цілі, функції та організація надання освітніх послуг мають міжнародний вимір. Вона включає такі форми міжнародного співробітництва: 1) індивідуальна мобільність: мобільність студентів чи професорсько-викладацького складу в освітніх цілях; 2) мобільність освітніх програм і університетська мобільність, формування нових міжнародних стандартів освітніх програм; 3) інтеграція в навчальні програми міжнародного виміру та освітніх стандартів; 4) університетське партнерство: створення стратегічних освітніх альянсів [10].

Академічна мобільність студентів – майбутніх фахівців з перекладу в австрійських університетах забезпечується наступними можливостями: вибором спеціалізації в межах одного напрямку підготовки; індивідуального формування програми навчання, що передбачає вибір студентом навчальних дисциплін, які відносяться до дисциплін вільного вибору студента; одночасного (паралельного) навчання за різними програмами; обов’язковим проходженням практики у країнах мов В і С. Означене відповідає пріоритетним завданням стратегії розвитку європейської вищої освіти на наступне десятиріччя, які окреслені в комюніке Конференції міністрів освіти країн Європи у м. Левен (Бельгія) 28-29 квітня 2009 року. Однією з вимог цього документу є поглиблення міжнародної відкритості європейської вищої освіти та збільшення до 2020 року до 20% частки випускників, які б навчалися чи стажувалися за кордоном [13].

Крім цього, особливістю підготовки перекладачів в університетах Австрії є варіативність, яка забезпечується трьома типами дисциплін – обов’язковими, частково елективними (за вибором) і повністю елективними.

Професійна підготовка перекладачів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр та магістр (майстер) здійснюється в трьох університетах міст Відня (Віденський університет), Граца (Інститут перекладознавства і підготовки

перекладачів університету імені Карла Франца), Інсбрука (Інститут перекладознавства) Інсбрукського університету імені Леопольда Франца).

Із перерахованих університет м. Відень є членом Постійного міжнародної ради інститутів і факультетів перекладу (CIUTI). Постійна міжнародна ради інститутів та факультетів перекладу (CIUTI), створена в 1960 році, об'єднує вищі школи, факультети та інститути перекладу з усього світу. Членство в CIUTI – знак якості, так як для вступу в ряди цієї організації необхідна відповідність строгим критеріям і високим вимогам, як в академічній, так і в науковій галузі. На сьогодні в цей «міжнародний осередок» входить менше 40 вузів Європи, Азії та Америки.

Згідно § 54 Університетського закону від 2002 року бакалаврат напряму перекладознавство відноситься до гуманітарних та культурологічних наук.

Віденський університет пропонує одну програму підготовки бакалаврів напряму перекладознавство за фахом «Транскультурні комунікації» (Transkulturelle Kommunikation). Інститут перекладознавства і підготовки перекладачів університету імені Карла Франца м. Грац пропонує дві програми підготовки бакалаврів напряму перекладознавство за фахом «Транскультурна комунікація» (Transkulturelle Kommunikation) та «Німецька мова і транскультурна комунікація» (Deutsch und Transkulturelle Kommunikation). Інститут перекладознавства Інсбрукського університету імені Леопольда Франца пропонує одну програму підготовки бакалаврів за фахом «Перекладознавство».

Абітурієнти більшості країн світу, де прийнято 11-ступеневу середню освіту, можуть вступити до університетів Австрії відразу після школи, пред'явивши документ *Nachweis der besonderen Universitätsreife* – підтвердження того, що абітурієнт має право вступити і вчитися в університеті.

Переважно всі програми бакалаврату викладаються німецькою мовою, тому необхідною умовою для вступу в австрійські університети на перекладацькі спеціальності, відповідно до § 60 Університетського закону, є володіння німецькою мовою на рівні B2. Означений рівень володіння

німецькою мовою повинен бути підтверджений сертифікатом, без якого абітурієнт не допускається до вступного екзамену з німецької мови.

У разі, якщо абітурієнт не володіє німецькою мовою на рівні *Mittelstufe B2*, він може бути зарахований, як «непостійний студент» з умовою вивчення та складання в Австрії іспиту з німецької мови. «Непостійний студент» має змогу протягом року пройти так зване «попереднє навчання» на курсах при університетах та опанувати німецьку мову до означеного рівня. В кінці занять абітурієнт повинен здати мовний іспит, після якого він зараховується на перший курс бакалаврату як звичайний студент. Попереднє навчання на курсах дає право на проживання в Австрії, тобто відбувається повне занурення у німецькомовне середовище.

Отже, програми навчання перекладачів у університетах Австрії базуються на вже сформованій загальномовній компетенції студентів (німецька мова), яка вдосконалюється в процесі навчання.

Погоджуючись з думкою С. Дорда [14], загальномовна компетенція – це знання про систему мови, в нашому випадку німецької мови, її словниковий склад і граматичну будову, правила використання її одиниць для побудови мовленнєвих висловлень, вміння використовувати певні набори мовних одиниць в різних сферах спілкування, знання про територіальні, соціальні і професійні відмінності у використанні таких одиниць, вміння розширювати і поповнювати свої мовні знання.

Як зазначалось вище, з метою досягнення мобільності студентів, навчальні програми підготовки бакалаврів перекладацьких спеціальностей в університетах Австрії мають подібні навчальні плани і програми. Метою навчання є освоєння базових фундаментальних наукових знань і методів, розвиток практичних навичок, необхідних для професійної діяльності в галузі транскультурного (міжкультурного) спілкування.

Навчальні плани (*Curriculum*) підготовки бакалаврів та магістрів перекладу містять кваліфікаційні характеристики відповідно до норм, закладених у Національній рамці кваліфікації Австрії [15], затверджуються

сенатом через висловлення позиції ректорату та ради університету та обов'язково оприлюднюються в інформаційних бюлетенях університетів.

Навчання за бакалаврськими програмами розподіляється на два цикли. Перший – присвячений вдосконаленню знань рідної мови – мови А (вдосконаленню загальномовної компетенції німецької мови), інтенсивному вивченню двох обов'язкових іноземних мов, вивченню основних мовних, історичних, соціологічних, інтеркультурних та професійних аспектів перекладу. Другий цикл навчання зорієнтований на спеціалізоване навчання перекладу залежно від його виду (усний чи письмовий), знайомство та опанування перекладу за допомогою технічних засобів, новітніх інформаційних технологій, інноваційних технологій навчання. Невід'ємною частиною освітньої програми навчання майбутніх перекладачів є виробничі практики та стажування.

Водночас, бакалаврські програми готують майбутніх перекладачів до подальшого навчання за магістерськими програмами, які розроблені так, щоб поглибити та розширити знання, уміння, навички, професійні компетенції, які студенти попередньо отримали, навчаючись на бакалаврській програмі.

Характерною ознакою навчальних програм підготовки магістрів в австрійських університетах є їх профільна спеціалізація. Вони спрямовані на задоволення конкретних потреб ринку перекладацьких послуг, передбачають наявність спеціалізованих дисциплін включених до альтернативних модулів, що дають змогу отримати знання у обраній магістрантом сфері майбутньої професійної діяльності [16]. На магістерському рівні заохочується запровадження спільних програм між різними університетами як прояв внутрішньоєвропейського співробітництва.

Досліджуючи освітні стандарти навчання У. Фрітц виділяє десять місійних завдань сучасної магістратури в Австрії:

1. Диверсифікація професіоналізму – формування широкої гамми професійних якостей за рахунок різноманітних спеціалізацій, шляхом різноманітних форм та методів удосконалення професійної майстерності.

2. Інтенсифікація професіоналізму – розвиток професійних якостей

прискореним шляхом за рахунок цілеспрямованого пошуку і залучення прогресивних технологій приросту знань, вироблення вмінь та навичок.

3. Інтернаціоналізація професіоналізму – запозичення та розповсюдження всього передового із загальносвітового і загальноєвропейського досвіду застосування робочої сили вищої кваліфікації, підготовка до професійної діяльності на рівні світових стандартів.

4. Інтеграція професіоналізму – формування широкого спектра професійних знань, умінь та навичок, здатних виконувати різні функціональні ролі, а також для можливого застосування у різних сферах діяльності, у тому числі на державній та муніципальній службі, у недержавному секторі економіки, в інших конкретних галузях народного господарства.

5. Індивідуалізація професіоналізму – максимальне сприяння розвитку та закріплення індивідуальних здібностей особистості, вироблення найбільш раціональних схем використання особистісних професійних якостей, визначення оптимальних шляхів службово-трудового переміщення.

6. Комп'ютеризація професіоналізму – розвиток умінь і навичок застосування нових методів у професійній діяльності за рахунок використання комп'ютерної техніки індивідуального користування у якості електронного помічника при виробленні та реалізації цілей і задач у сфері праці.

7. Креативізація професіоналізму – всесвітній розвиток творчих здібностей особистості, активізація інтелектуального потенціалу, наміри до ініціативної, винахідливої діяльності, вироблення потреби у формуванні багатомірного, аналітичного, теоретичного мислення.

8. Перманенталізація професіоналізму – формування якщо не пожиттєвої, то, у всякому випадку, розрахованої на довгу перспективу професійної компетентності, тобто вироблення стійких здібностей особистості самостійно у безперервному режимі нарощувати свої професійні знання, вміння та навички, а також прагнення до їх постійної результативності та ефективного застосування.

9. Перспективізація професіоналізму – формування базових основ спрямованого в майбутнє професіоналізму таким чином, щоб випереджуючий

характер професійної компетентності забезпечувався і зберігався як мінімум на декілька років уперед.

10. Соціалізація професіоналізму – формування стійкого типу культури застосування професійних знань, умінь та навиків, які не дозволять випускнику магістратури здійснювати негуманні вчинки, заподіяти шкоду окремим людям та суспільству в цілому, а також допускати конфлікти інтересів та різного роду службових зловживань [17, с. 25-26].

Програми підготовки магістрів-перекладачів передбачають дві складових навчання. Перша складова навчального процесу включає загальні дисципліни (наукові основи письмового та усного перекладу у обраних студентом мовних комбінаціях). Друга складова передбачає вивчення спеціалізованих дисциплін, які залежать від обраної магістрантом спеціалізації.

Сьогодні Віденський університет пропонує програми підготовки магістрів за фахом «Переклад» за спеціалізаціями «Фаховий переклад та мовна індустрія», «Переклад в галузі літератури, медіа, мистецтва», «Усний переклад на перемовинах», «Усний переклад на конференціях».

Інститут перекладознавства і підготовки перекладачів університету імені Карла Франца м. Грац пропонує дві магістерських програми Dolmetschen (Усний переклад/Інтерпретація), Übersetzen (Письмовий переклад). Магістерська програма Dolmetschen (Усний переклад) пропонує наступні спеціалізації: «Усний переклад на конференціях», «Усний переклад перемовин та розмов», «Сурдопереклад», «Письмовий та усний переклад (з однієї іноземної мови)». Магістерська програма Übersetzen (Письмовий переклад) спрямована на опанування наукових основ письмового перекладу в галузях економіки, науки, техніки, туризму, судочинства, державного управління тощо.

Інститут перекладознавства Інсбрукського університету імені Леопольда Франца пропонує магістерську програму з перекладу за спеціалізаціями «Спеціальна тематична комунікація (предметна комунікація)», «Літературно-медійна комунікація», «Усний переклад на конференціях».

Вступ до магістратури у всі перераховані університети передбачає

наявність диплому про закінчення бакалаврату напряму перекладознавство або професійно відповідного технічного коледжу або іншої еквівалентної освіти у австрійських або зарубіжних навчальних закладах.

Для освітніх систем різних європейських країн, у т. ч. й Австрії, при всій їх культурно-національній різноманітності та специфіці економічного розвитку, характерні дві тенденції: по-перше, перехід до професійних стандартів, що ґрунтуються на високих результатах; по-друге, системний опис кваліфікацій у термінах професійних компетенцій [18].

Професійна підготовка перекладачів має певні особливості. Навчальні програми підготовки фахівців перекладацьких спеціальностей орієнтуються на стандарти, яких дотримуються у своїй діяльності перекладачі Австрії, а саме стандарти: ÖNORM D 1200, D 1201, D 1202, D 1203. Стандарт ÖNORM D 1200,1201 охоплює послуги письмового перекладу та вимоги до перекладачів та перекладацьких компаній щодо надання перекладацьких послуг. Усний переклад, зазначений в п.2 цього стандарту, був виключений із нього і регулюється окремо стандартом ÖNORM D 1202. Переклад договорів розглядається окремо в стандарті ÖNORM D 1203.

Згадані стандарти пропонують детальну калькуляцію послуг у відповідності до типу передачі даних (документальний переклад, комунікативний/функціональний переклад, адаптований переклад, інформативний, рерайтинг, актуалізація, інтернаціоналізація, переклад технічної документації тощо); лінгвістичних параметрів (друковані, стандартні або робочі версії); планування (форматування тексту, графічна адаптація); інших організаційних факторів, що впливають на роботу та складність роботи (час, обладнання, консультація експертів).

Щодо процедури процесу перекладу, у стандартах зазначені питання відносно попиту та пропозиції (тип послуги, технічні вимоги клієнта, остаточний термін, кошторис); попередній аналіз вихідного тексту з метою оцінки документальних потреб постачальника послуг (термінологія та довідкова інформація); заключний субпідрядний договір зобов'язань.

Контроль якості полягає у дотриманні узгоджених технічних вимог, повноти та узгодженості обслуговування.

Питання стосовно персоналу (тобто надавача послуг) включають в себе основні вимоги, які висуваються до постачальників перекладацьких послуг. Такі вимоги є по суті переліком необхідних компетенцій: трансляційної, лінгвістичної та текстової, дослідницької, культурної, технічної. Однак відсутнє жодне згадування про те, яким чином необхідні компетенції можуть або повинні бути набутими. Тому в обов'язки перекладача входить відповідальність за його подальше навчання. Постачальник послуг (якщо це організація) повинен мати працівників для надання послуг та вести облік кожного співробітника, який включає в себе щонайменше особові дані, робочі мови, професійний досвід, освіту та завдання, зазначені в даному проекті.

В стандарті також коротко згадуються технічні вимоги, тобто відповідне обладнання для обробки та зберігання проектної інформації, доступ до інформаційних ресурсів, відповідних апаратних засобів, програмного забезпечення та комунікаційного обладнання [19].

В Австрії розгорнута мережа асоціацій та організацій перекладачів, завданням функціонування яких в тому числі є надання можливості стажування майбутнім фахівцям з перекладу. Найвідомішими з таких асоціацій є: регіональне представництво в Австрії Міжнародної Асоціації усних перекладачів (AIPC Österreich); Австрійська Асоціація перекладацьких компаній (AUSTRIANASSOCIATIONOFTRANSLATIONCOMPANIES); Австрійська асоціація сертифікованих судових перекладачів (ACCI); Асоціація усних і письмових перекладачів Австрії (UNIVERSITAS); Австрійська Асоціація літературних і наукових перекладачів (AALST); Австрійська Асоціація перекладачів мови жестів (ÖGSDV).

Напрями та завдання роботи кожної з асоціацій різні, тому професійні вимоги до їх членів та майбутніх фахівців-перекладачів відрізняються. Так, наприклад, Австрійська асоціація сертифікованих судових перекладачів (ACCI), яка є членом Міжнародної федерації перекладачів FIT, заснована у

1920 році та нараховує близько 600 сертифікованих перекладачів, які крім досконалого володіння німецькою та іноземними мовами, обізнані у юридичній термінології, термінології торгівлі, медицини тощо, у принципах правової та судової процедур Австрії та країн, де обрана іноземна мова є офіційною.

Австрійська Асоціація перекладачів мови жестів (ÖGSDV), заснована у березні 1998 року, вимагає від фахівців спеціальної підготовки з перекладу із розмовної мови оригіналу (німецької мови) на австрійську мову жестів (ÖGS) і навпаки, враховуючи мовні структури, соціальні, лінгвістичні і культурні специфічні аспекти обох мов.

Асоціація усних і письмових перекладачів Австрії (UNIVERSITAS) створена у 1954 році. Її представники працюють у різних галузях технічного і літературного перекладу, на конференціях, у судах та масмедіа, новітніх галузях термінології і технічного письма, розробляють On-line довідники. Однією із програм асоціації є спеціальна програма «Наставник», яка надає майбутнім фахівцям розуміння «світу усного та письмового перекладу», підтримку досвідченого перекладача та допомагає побудувати власну мережу, надаючи студентам міні-веб-сайт, де вони можуть створити власний профіль з інформацією.

Сьогодні підготовка майбутніх перекладачів в університетах Австрії здійснюється відповідно до загальноєвропейських стандартів професійної освіти, які полягають у впровадженні навчальними закладами політики та процедур гарантування якості освітніх програм та кваліфікацій. Інструментами забезпечення та контролю якості вищої освіти Австрії, в тому числі у сфері перекладу, є Європейська та Національна система кваліфікаційних стандартів (НСКС) Австрії, Європейська та Національна рамка кваліфікацій Австрії (НРК), механізмом забезпечення якості є система присвоєння освітньо-кваліфікаційних рівнів та вищих наукових ступенів (бакалавра, магістра, доктора філософії). В основу типових програм (Kernlehrpläne und Lehrpläne), навчальних планів (Curriculum), навчально-методних комплексів (Lehrwerke), підручників (Lehrbücher) для підготовки перекладачів в університетах Австрії, покладено

документ Ради Європи «Загальноєвропейські компетенції володіння іноземною мовою: вивчення, викладання, оцінка». Навчальні програми підготовки фахівців перекладацьких спеціальностей орієнтуються на Стандарти ÖNORM D 1200, D 1201, D 1202, D 1203, яких додержуються у своїй діяльності перекладачі Австрії.

Список використаних джерел

1. Попова О.В. Компетентнісний підхід як методологічне підґрунтя професійно-мовленнєвої підготовки майбутніх перекладачів китайської мови в педагогіці вищої школи / О.В. Попова // МОВА. 2015. № 23 С. 146-152.

2. Bundesgesetz über die Organisation der Pädagogischen Hochschulen und ihre Studien (Universitätsgesetz 2002 – UG). – Bundesrecht konsolidiert: Gesamte Rechtsvorschrift für Universitätsgesetz 2002). – Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, ausgegeben am 9. August, 2002 – Jg. 2002. – № 120. – S. 1267–1333.

3. Hochschulgesetz: Bundesgesetz über die Organisation der Pädagogischen Hochschulen und ihre Studien, BGB1. I Nr. 30/2006, Wien 2005.

4. Bologna-Monitoring 2015. – Wien : BMBWK, 2015. – 64 s.

5. Шийка О.І. Система забезпечення якості університетської освіти в Австрії. Дис. канд. пед. наук: спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / О.І. Шийка. – Львів, 2016. – 276 с.

6. Ярошенко А. О. Європейські стандарти в контексті розвитку української освіти / А. О. Ярошенко // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент : зб. наук. пр. / Нац. пед. ун-т імені М. П. Драгоманова. – К., 2010. – Вип. 4. – С. 74–81.

7. Проблеми освіти : наук.-метод. зб. / НМЦ ВО МОН України. – К., 2005. – Вип. 45. Болонський процес в Україні, ч. 1. – 192 с.

8. Council of Europe. European Language Portfolio (ELP): Principles and Guidelines. – Strassbourg: Council of Europe. – 2003; Christ I. Das europäische Portfolio für Sprachen: Konzept und Funktionen // Babylonia. – 1999/1. – S. 10-13.

9. Ирисханова К.М. Европейский языковой портфель для филологов (преподавателей языка, письменных и устных переводчиков) / Под ред. А.Н.Набережнова, Р.Шерера. – Совет Европы. – Москва: МГЛУ, 2003. – 75 с.

10. Grabher A. Student mobility in the ENEA Underrepresentation in student credit mobility and imbalances in degree mobility [Electronic resource] / A. Grabher, P. Wejwar, M. Unger; Institute for Advanced Studies Vienna Study commissioned by the Austrian Ministry of Science (BWF), January 2014. – Mode of access: <http://www.ihs.ac.at> <http://www.equi.at>

11. Болотська О. А. Стан розвитку академічної мобільності студентів в європейських країнах: проблеми та перспективи / О. А. Болотська // Педагогічні науки. – 2013. – № 1 (66). – С. 17–24.

12. Дядченко О. Специфіка формування академічної мобільності майбутніх учителів іноземної мови [Електронний ресурс] / О. Дядченко. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe

13.

Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Leuven and Louvain-la-Neuve, 28–29 April 2009 [Electronic resource]. Mode of access : <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/675&type=HTML>

14. Дорда С. Формирование переводческой компетенции будущих юристов в сфере профессиональной коммуникации / С. Дорда // Наукові записки. Серія: педагогіка. — 2016. — С. 112-128.

15. Österreichischer EQR Zuordnungsbericht. – Wien : BWF, 2011. – 157 s.

16. Мартинюк О.В. Професійна підготовка перекладачів у контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів / О.В. МАРТИНЮК // Педагогічний дискурс, випуск 7, 2010. – С. 157-161.

17. Fritz U. Bildungsstandards in der Berufsbildung. Projecthandbuch / Ursula Fritz. – Wien : Eigendruck, 2013. – 35s.

18. Биндас О.М. Професійна підготовка вчителів іноземних мов магістерського рівня в університетських коледжах педагогічної освіти Австрії.

Дис. канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / О.М. Биндас. – Полтава, 2016. – 252с.

19. Corpas, G. Translation quality standards in Europe: an overview. International Symposium on Social Communication, Eloina Miyares Bermudez, and Leonel Ruiz Miyares. *Linguistics in the Twenty First Century*. Newcastle, UK : Santiago de Cuba, Cuba: Cambridge Scholars Press, 2006. p. 52–54.

4.3.4. Характеристика основних дефініцій професійної підготовки майбутніх перекладачів

Метою освітніх реформ в Україні є підвищення стандарту професійних знань. Це особливо необхідно у наш час, коли в державі стрімко розвиваються міжнародні ділові і політичні контакти, створюються багаточисленні міжнародні організації, асоціації, спільні підприємства, фірми, банки тощо. У цих умовах особливе значення набуває професійна підготовка кваліфікованого спеціаліста, а саме перекладача, який би відповідав рівню світових стандартів і був готовий до постійного професійного зросту. Значно підвищуються вимоги до якості перекладу, виникає необхідність удосконалення системи підготовки перекладачів. Змінюється функція перекладача-професіонала як спеціаліста міжкультурної комунікації, який стає центральною фігурою міжнародного спілкування, виникає необхідність формування професійної компетентності перекладача. Актуальність цих задач зумовлена досі існуючими протиріччями між потребою у висококваліфікованих перекладачах в галузі міжкультурних контактів і недостатньою професійною підготовкою майбутніх випускників-перекладачів.

З метою забезпечення однозначності розуміння сутності процесів, що відбуваються під час професійної підготовки майбутніх перекладачів, спираючись на теоретичний аналіз психолого-педагогічної літератури, уточнимо тлумачення окремих дефініцій, які ми класифікували на дві групи: поняття щодо принципів професійної підготовки майбутніх фахівців («професійна освіта», «професійна діяльність», «готовність», «професійна

готовність», «професійна підготовка») і поняття, що характеризують професійну підготовку майбутніх перекладачів («професійна діяльність перекладача», «професійна готовність перекладача», «професійна компетентність перекладача», «професійна підготовка перекладача»).

У створенні суспільства, яке ґрунтується на професійних знаннях, ключовою ланкою є професійна освіта. Автор «Українського педагогічного словника» С. Гончаренко тлумачить професійну освіту як підготовку в навчальних закладах спеціалістів різних рівнів кваліфікації для трудової діяльності в одній з галузей народного господарства, науки, культури [1].

Професійна освіта в енциклопедії професійної освіти за редакцією С. Батишева – це процес формування та збагачення установок, знань, навичок та умінь, необхідних для заняття певним видом оплачуваної діяльності [2].

Ми цілком погоджуємося з академіком НАПН України Н. Ничкало, яка вважає, що головним завданням професійної освіти є «підготовка кваліфікованих, конкурентоспроможних кадрів із високим рівнем професійних знань, умінь, навичок і мобільності, які відповідають вимогам науково-технічного прогресу і ринковим відносинам в економіці, виховання соціально активних членів суспільства, формування в них наукового світосприйняття, творчого мислення, кращих людських якостей, національної свідомості» [3].

Поряд з категорією «професійна освіта» важливим є розгляд поняття «професійна діяльність». У сучасній науковій літературі професійну діяльність частіше за все розглядають як вид трудової діяльності або як такий вид праці, що виникає внаслідок професійного диференціювання людської праці.

Професійна діяльність займає особливе місце серед усіх видів соціальної діяльності людини, адже вона є основною формою активності суб'єкта і саме їй присвячена значна частина життя людини.

Відомий вчений-педагог А.П. Сейтешев зазначав, що багатство внутрішньої структури людини багато в чому залежить від її діяльності, а професія складає основну, найбільш істотну, цілеспрямовану її частину [4].

Ми згодні з визначенням професійної діяльності Б. Чупринського як «специфічної людської форми цілеспрямованої активності в конкретній трудовій галузі, що зумовлена потребами життєдіяльності в суспільстві, яка направлена на реалізацію цих потреб, зміст якої становить доцільна його зміна і перетворення» [5].

Професійна діяльність перекладача виявляється у здійсненні двомовної опосередкованої комунікації, яка реалізується в уміннях переключатися з однієї мови на іншу; здатністю утримувати в пам'яті різного обсягу мовленнєві продукти; швидкістю формування і формулювання висловлювання; толерантним ставленням до співрозмовників з різним соціальним статусом і рівнем володіння мовою [6].

Ми поділяємо погляди І. Анікеєвої, яка називає перекладацьку діяльність креативним процесом, оскільки задача перекладача полягає не в засвоєнні певних норм, правил і рецептів, а в оволодінні принципами, методами і прийомами перекладу і вмінні їх застосовувати по-різному у конкретних ситуаціях. Перекладач вирішує типові (які дозволяють застосовувати відомий прийом або спосіб рішення) і індивідуальні (які потребують нового рішення на основі загальних принципів перекладацької стратегії і врахування особливостей контексту і ситуації) задачі, а пошук рішення зумовлений модифікацією або відмовою від типового на користь унікального [7].

Перш ніж розглядати готовність до професійної діяльності студентів-перекладачів, необхідно з'ясувати загальні теоретичні положення відносно поняття готовність як одного із основних структурних складників діяльності людини. У результаті аналізу наукових джерел з'ясувалося, що існують різні підходи щодо визначення поняття «готовність» в залежності від специфіки професійної діяльності.

На думку В. Гладких та М. Емеця готовність формується під впливом установки, яка, в свою чергу, створює своєрідне «налаштування» суб'єкту на майбутню діяльність [8].

А. Ліненко у своєму дисертаційному дослідженні визначає готовність як цілісне утворення, яке характеризує емоційно-когнітивну і вольову мобілізаційність суб'єкта в момент його включення в діяльність певного спрямування [9].

У рамках нашого дослідження важливим є аналіз поняття «професійна готовність». Відомий психолог К. Платонов розумів під професійною готовністю фахівця суб'єктивний стан особистості, яка вважає себе здатною і підготовленою до виконання відповідної професійної діяльності та прагне її виконувати [10]. А. Деркач, досліджуючи проблему готовності до професійної діяльності, визначає її як цілісний прояв усіх сторін особистості фахівця і виділяє пізнавальні, емоційні та мотиваційні компоненти [11].

С. Моторина визначає готовність до професійної діяльності як складне особистісне утворення, яке містить у собі систему професійно важливих якостей і психічних станів, що у своїй сукупності зумовлюють швидку адаптацію людини до професійних умов, успішність здійснення професійної діяльності і які визначають спрямованість його професійно-особистісного зросту [12].

Нам імпонує трактування М. Рєпіною професійної готовності студентів-перекладачів як інтегративної якості особистості, яка характеризується високим рівнем лінгвістичних і соціокультурних знань, здатністю до саморегуляції і самоконтролю, вмінням взаємодіяти з іншомовними партнерами [13].

Ми вважаємо найбільш повно розкриває сутність готовності майбутніх перекладачів до професійної діяльності запропонована О. Александровою модель готовності перекладачів, яка включає в себе чотири взаємопов'язаних компоненти:

- мотиваційно-ціннісний (усвідомлення специфіки і значимості професії, прагнення оволодіти професією, спрямованість на самовдосконалення і саморозвиток);

- професійно-особистісний (професійна пам'ять, зосередженість, вміння переключатися і т.п.);

- процесуальний (професійно значущі компетенції);
- когнітивний (професійний лінгвокультурний тезаурус перекладача) [14].

Виконання певної професійної діяльності є неможливим без оволодіння необхідним рівнем професійної підготовки. Педагогічна енциклопедія визначає професійну підготовку як «навчання в освітніх закладах спеціалістів вищої, середньої та нижчої кваліфікації для різних галузей науки, техніки і культури» [15].

Г. Троцько вважає, що професійна підготовка – це система, яка характеризується взаємозв'язком та взаємодією структурних та функціональних компонентів, сукупність яких визначає особливість, своєрідність, що забезпечує формування особистості студента відповідно до поставленої мети – вийти на якісно новий рівень готовності студентів до професійної діяльності [16].

О. Сергеева визначає поняття «професійна підготовка перекладачів» як «процес оволодіння теоретичними знаннями та професійно-методичними вміннями й навичками на когнітивному, діяльнісному та особистісному рівнях, що є необхідним для виконання професійних завдань з урахуванням специфіки мовного потенціалу, культурних і національних особливостей країн, мови яких вивчаються, типових особистісних характеристик комунікантів, вимог щодо адекватності та чіткості перекладу як професійного продукту» [17].

Професійна підготовка майбутніх перекладачів здійснюється на основі освітньо-професійної програми і передбачає теоретичну і практичну підготовку.

Теоретична підготовка визначається навчальним планом спеціальності, який містить перелік основних навчальних дисциплін. Зміст навчальної дисципліни залежить від особливостей вивчаємого предмету і кінцевої мети навчання. Підготовка майбутніх перекладачів у вузі як правило відбувається на основі курсу теорії і практики перекладу, метою якого є здобуття теоретичних знань з перекладу, а також розвиток вмінь і навичок застосовувати набуті знання у професійній діяльності.

Обов'язковою формою організації навчального процесу майбутніх перекладачів є практична підготовка, метою якої є набуття студентами практичних вмінь і навичок шляхом їх залучення до процесу професійної діяльності. Практична підготовка проходить під керівництвом викладача університету і фахівця з місця проходження практики.

Теоретична і практична підготовка майбутніх перекладачів є невід'ємною складовою навчального процесу у вищих начальних закладах і є необхідним елементом професійного становлення майбутнього перекладача.

У професійній підготовці майбутнього перекладача обов'язковим компонентом змісту навчання є формування професійної компетентності. К. Шапошніков характеризує професійну компетентність як сукупність інтегрованих знань, вмінь і досвіду, а також особистісних якостей, які дозволяють людині здійснювати професійну діяльність [18]. С. Молчанов трактує професійну компетентність як сукупність професійних компетенцій. Він виділяє наступні складові професійної компетентності: а) професійна кваліфікація; б) соціально-професійний статус; в) професійно значущі особистісні якості [19]. Н. Пов'якель розглядає професійну компетентність як інтегральну характеристику професіоналізму, яка дозволяє визначити рівень підготовленості та здатність особистості успішно вирішувати професійні завдання і виконувати професійні обов'язки [20].

Вивченням особливостей професійної компетентності перекладача займалися вітчизняні та зарубіжні науковці В. Комісаров, Л. Латишев, В. Сафонова, І. Халєєва, Ю. Хольц-Мянттярі, Р. Міньяр-Белоручев та ін.

Так В. Комісаров охарактеризував професійну компетентність перекладача як суму знань, умінь, навичок і особистісних характеристик, які потрібні перекладачу для успішного здійснення своїх професійних функцій [21].

Н. Гавриленко, відома авторка інтегративного навчання перекладу, у своїх дослідженнях зазначає, що перекладацька компетентність – явище не однорідне і інтегрує у собі ряд компетенцій, які співвідносяться із чотирма

основними сторонами діяльності перекладача у сфері професійної комунікації: міжкультурним спілкуванням в певній професійній сфері, власне професійною діяльністю перекладача, професійним перекладацьким середовищем і особистістю професіонала [22].

А. Шіба у своєму дисертаційному дослідженні, присвяченому проблемі формування професійної компетентності майбутніх перекладачів засобами інтерактивних технологій, визначає професійну компетентність перекладача як широке, багатопланове, інтегральне поняття, яке означає міру оволодіння професією перекладача, виявляється в адекватності розв'язання фахових завдань і містить професійно-пізнавальний, особистісно-мотиваційний та соціально-комунікативний компоненти [23].

Професійна компетентність перекладача є важливою складовою його професіоналізму і є основою для подальшого формування його особистості як професіонала. Ми будемо розуміти під професійною компетентністю майбутнього перекладача його володіння відповідним комплексом знань, вмінь і навичок, які дають можливість приймати ефективні рішення при здійсненні професійної діяльності.

Таким чином, у межах дослідження професійної підготовки майбутніх перекладачів доцільно уточнити наступні дефініції: «професійна готовність», «професійна підготовка», «професійна діяльність», «професійна діяльність перекладача», «професійна підготовка перекладача». Особливу увагу треба звернути на поняття «професійна готовність перекладача» і «професійна компетентність перекладача». Під готовністю до професійної діяльності майбутніх перекладачів ми розуміємо складний динамічний процес, який включає в себе чотири основних компоненти: мотиваційно-ціннісний, професійно-особистісний, процесуальний, когнітивний. Професійну компетентність майбутнього перекладача ми визначаємо як володіння ним відповідним комплексом знань, вмінь і навичок, які дають можливість приймати ефективні рішення при здійсненні професійної діяльності. Перспективними напрямками наших наукових досліджень ми вважаємо розгляд

особливостей професійної підготовки перекладачів в умовах формування загальноосвітнього європейського простору.

Список використаних джерел

1. Гочаренко С.У. Український педагогічний словник / С.У. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997. – 375 с.
2. Энциклопедия профессионального образования: В 3 т. / Под ред. С.Я. Батышева.– М.: АПО, 1999. – Т.2 – 390 с.
3. Ничкало Н.Г. Неперервна професійна освіта: міжнародний аспект // Матеріали Міжнародної наукової конференції „Творча особистість у системі неперервної професійної освіти”/ За ред. С.О. Сисоєвої і О.Г. Романовського. – Харків: ХДПУ, 2000. – С. 54-80.
4. Сейтешев А. П. Профессиональная направленность личности / А.П. Сейтешев. — Алма-Ата, 1990. – 333 с.
5. Чупринський Б.О. Деякі теоретичні аспекти професійної діяльності юриста / Б.О. Чупринський // Вісник ЛІВС при НАВС України. – 2004. – № 4 – С. 134–137.
6. Підручна З.Ф. Формування професійної комунікативної компетентності майбутніх перекладачів у процесі фахової підготовки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 / З.Ф. Підручна. – Тернопіль, 2008. – 21 с.
7. Аникеева И.Г. Формирование готовности студентов факультета иностранных языков к переводческой деятельности: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. пед. наук: спец. 13.00.08 / И.Г. Аникеева. – Самара, 2006. – 22 с.
8. Гладких В.Г., Емец М.С. Формирование профессионально педагогической готовности бакалавра технологического образования как научная проблема // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – №2 (121). – С. 133-139.

9. Линенко А. Ф. Теория и практика формирования готовности студентов педагогических вузов к профессиональной деятельности: дис. на соискание науч. степени д-ра.пед. наук: спец.13.00.04 / А.Ф. Линенко. – К.,1996. – 356 с.

10 Краткий словарь системы психологических понятий / Платонов К. К. – М.: Высшая школа, 1984 . – 174 с.

11. Деркач А.А., Кузьмина Н.В. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма. – М.: Луч, 1993. – 32 с.

12. Моторина С.В. Формирование иноязычной готовности к профессиональной деятельности у студентов гуманитарных специальностей: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. пед. наук: спец. 13.00.08 / С.В. Моторина. – Чита, 2006. – 34 с.

13. Репина М.В. Готовность к преодолению барьеров иноязычного общения студентов-переводчиков: компоненты и этапы формирования // Известия ВГПУ. – 2010. – №1. – С. 132-135.

14. Александрова Е.В. Формирование готовности будущих переводчиков к профессиональной деятельности на начальном этапе изучения иностранного языка: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. пед. наук: спец.13.00.08 / Е.В. Александрова. – Нижний Новгород, 2009. – 24 с.

15. Енциклопедія освіти / голов.ред. В. Г. Кремень; Акад. пед. наук України. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.

16. Троцко Г. В. Теоретичні та методичні основи підготовки студентів до виховної діяльності у вищих педагогічних навчальних закладах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук: спец. 13.00.04 / Г.В. Троцко. – К., 1997. – 54 с.

17 Сергеева О.В. Професійна підготовка перекладачів в університетах Великої Британії: автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 / О.В. Сергеева. – Х., 2012. – 344 с.

18. Шапошников К.В. Контекстный подход в процессе формирования профессиональной компетентности будущих лингвистов-переводчиков:

автореф. дис. на соискание науч. степени канд. пед. наук: спец.13.00.08 / К.В. Шапошников.– Йошкар-Ола, 2006 – 26 с.

19. Молчанов С. Г. Профессиональная компетентность и система повышения квалификации педагогических и управленческих работников // Вестник Челябинского университета. – № 1. – 2011. – С.84-99.

20. Пов'якель Н.І. Професіогенез саморегуляції мислення практичного психолога: Монографія. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2003. – 295 с.

21. Комиссаров В. Н. Теоретические основы методики обучения переводу. – М.: МГЛУ, 1997. – 56 с.

22Гавриленко. Н.Н. Интегративная модель обучения переводу. Школа дидактики перевода / Н.Н. Гавриленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.engectver.ru/Konferenciya/4s/gavrilenko.php>

23. Шиба А.В. Формування професійної компетентності майбутніх перекладачів засобами інтерактивних технологій: автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 / А.В. Шиба. – Тернопіль, 2013. – 19 с.

Додаток А

Параметр b рівняння:

$$b = \frac{\sum d_y}{\sum d_x} \quad (\text{Д. 1})$$

$$b=6,104046$$

Таблиця А.1.1

Чинникова ознака X	Результативна ознака Y	X ₀	d_x $1 - \frac{(x_i \leq x_0)}{x_0}; (x_i \neq x_0) - 1$	$\frac{y}{y_{MIN}} - 1(d_y)$	bd _x	Теоретичні значення результативної ознаки, Y _X
11,8	5,3	-	0,8437	3,4166	5,1502	7,3803
10,8	6,3	-	0,6875	4,2500	4,1965	6,2358
8,9	3,8	-	0,3906	2,1666	2,3843	4,0612
6,1	3,0	-	0,0468	1,5000	0,2861	1,5433
4,8	3,9	-	0,2500	2,2500	1,5260	3,0312
3,4	4	-	0,4687	2,3333	2,8612	4,6335
6,5	1,9	-	0,0156	0,5833	0,0953	1,3144
6,4	1,2	6,400	0,0000	0,0000	0,0000	1,2000
Разом	29,4	6,400	2,7031	16,500	-	29,400

Коефіцієнт стійкості зв'язку:

$$K = 1 - \frac{\sum |d_y - bd_x|}{\sum d_y} \quad (\text{А. 2})$$

$$K = 0,699480$$

Коефіцієнт кореляції:

$$r_{xy} = \frac{\sum d_x d_y}{\sqrt{\sum d_x^2 \sum d_y^2}} \quad (\text{А. 3})$$

$$r_{xy} = 0,955248$$

Індекс кореляції:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum (d_y - d_{yx})^2}{\sum d_y^2}} \quad (\text{А. 3})$$

$$R=0,939575$$

Таблиця А. 1.2

$d_x d_y$	d_x^2	d_y^2	$d_{xy} = \frac{y_{xi}}{y_{x.min}} - 1$	$d_y - d_{yx}$	$(d_y - d_{yx})^2$	$ d_y - b d_x $	$ y_i - y_x $
2,8828	0,7119	11,6736	5,1502	1,7336	3,0054	1,7336	2,0803
2,9218	0,4726	18,0625	4,1965	-0,0534	0,0028	0,0534	0,0641
0,8463	0,1525	4,6944	2,3843	0,2177	0,0474	0,2177	0,2612
0,0703	0,0021	2,2500	0,2861	-1,2138	1,4734	1,2138	1,4566
0,5625	0,0625	5,0625	1,5260	-0,7239	0,5241	0,7239	0,8687
1,0937	0,2197	5,4444	2,8612	0,5279	0,2787	0,5279	0,6335
0,0091	0,0002	0,3402	0,0953	-0,4879	0,2381	0,4879	0,5855
0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
8,3867	1,6218	47,5277	-	-	5,5701	4,9585	5,9502

Таблиця А. 1.3

min y =	1,2
max y =	6,3
min x =	3,4
max x =	11,8
Якщо $Y_H = 2,2$, то $X_H =$	7,273737
	0,873737

або

Таблиця А. 1.4

Формула	Розрахунок
$y_H = y_{\min} + 1$	$y_{\min} = 1,2 + 1 = 2,2$
$d_{y_H} = \frac{y_H}{y_{\min}} - 1$	$d_{y_H} = \frac{2,2}{1,2} - 1 = 0,83333$
$x_H = \left(\frac{d_{x_H}}{b_X} + 1 \right) \cdot x_0$	$x_H = \left(\frac{0,83333}{6,104046} + 1 \right) \cdot 6,40000 = 7,273737$
$\Delta X_H = x_H - x_0$	$\Delta X_H = 7,274 - 6,4 = 0,874$

Додаток Б
МЕТОДИКА

дослідження ступеня інноваційної спрямованості підприємства

Ця методика передбачає проведення аналізу інноваційної діяльності як на рівні усього підприємства, так і на рівні окремих стратегічних підрозділів, дає можливість оцінити інноваційну діяльність підприємства з погляду організаційного, функціонального та економічного підходів.

Першим етапом проведення оцінки функціонування інноваційної діяльності є аналіз з погляду організаційного підходу.

Такий аналіз включає розділи:

I. Оцінка організаційної структури підприємства

1. Аналіз організаційної структури підприємства (чи відображає структура управління цілі та завдання організаційної структури, тобто чи підпорядкована виробництву та його потребам).

2. Розподіл праці між підрозділами

Коефіцієнт раціональності структури:

$$K_{pc} = 1 - \frac{P_{\phi}}{P_{oc}}, \quad (\text{Б. 1})$$

де P_{ϕ} , P_{oc} – кількість підрозділів в апараті управління фактично і відповідно до нормативу;

$$K_{pc} = 1 - \frac{A_{\phi}}{A_{mc}}, \quad (\text{Б. 2})$$

де A_{ϕ} , A_{mc} – кількість працівників в апараті управління фактично і згідно з типовою структурою.

II. Організація управління включає:

1. Визначення ієрархії менеджменту в управлінні інноваційною діяльністю підприємства

III. Управління персоналом:

(Ф №1-т Звіт по праці, додаток до Ф №1-т Звіт руху робочих місць, робочої сили, Ф №2-т Звіт про кількість робітників в апараті управління і оплаті їх праці)

1. Своєчасність поповнення підрозділів кадрами.

2. Оптимізація організаційно-штатної структури.
3. Раціоналізація розміщення кадрів.
4. Підвищення кваліфікації виробничого та управлінського персоналу.
5. Мотивація кадрів до ефективної діяльності.

Коефіцієнт кваліфікації персоналу:

$$K_{кв} = \frac{\sqrt{Ч_{ос} \cdot Ч_{д}}}{Ч_{заг}}, \quad (Б. 3)$$

де $Ч_{ос}$ – чисельність персоналу підприємства, що мають відповідно до кваліфікаційних вимог освіти; $Ч_{д}$ – чисельність персоналу підприємства, що мають відповідно до кваліфікаційних вимог досвід; $Ч_{заг}$ – загальна чисельність.

Коефіцієнт сталості:

$$K_{стал} = \frac{Ч_{заг}}{Ч_{обл.пр.}}, \quad (Б. 4)$$

де $Ч_{заг}$, $Ч_{обл.пр.}$ – чисельність загальна та облікового персоналу.

Наступним етапом є функціональний підхід, який включає 2 розділи:

I. Опис функцій:

- 1) функції підрозділів;
- 2) функції працівників.

II. Дерево цілей:

- 1) визначення поставлених цілей перед підприємством у здійсненні інноваційної діяльності;
- 2) систематизація завдань для досягнення цілей підприємства;
- 3) оцінка їх виконання.

№	Структура підрозділу	Цілі та завдання
---	----------------------	------------------

Третім етапом є проведення аналізу з точки зору економічного підходу.

I. Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

(Ф №1 Баланс підприємства, Ф №3 Звіт про фінансово-матеріальний стан підприємства,
 Ф №11-ОФ Звіт про наявність та рух основних фондів, Ф №БП Баланс виробничої потужності,
 Ф №2КБ Звіт про введення в дію об'єктів основних фондів і використання капіталовкладень, дані про наявність невстановленого зайвого устаткування, матеріали інвентаризації основних засобів)

1. Аналіз змін у складі та структурі основних фондів

Коефіцієнт оновлення:

$$K_{он} = \frac{\Phi_{пост}}{\Phi_{кін.р}}, \quad (Б. 5)$$

де $\Phi_{пост}$ – вартість основних фондів, що надійшли за період; $\Phi_{кін.р.}$ – вартість основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт уведення в дію:

$$K_{увед} = \frac{\Phi_{увед}}{\Phi_{кін.р}}, \quad (Б. 6)$$

де $\Phi_{увед}$ – вартість уведених основних фондів, що надійшли за період; $\Phi_{кін.р.}$ – вартість основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття:

$$K_{виб} = \frac{\Phi_{виб}}{\Phi_{поч.р}}, \quad (Б. 7)$$

де $\Phi_{виб}$ – вартість вибутих основних фондів за звітний період; $\Phi_{поч.р.}$ – вартість основних фондів на початок року.

У ході аналізу процесу оновлення і вибуття основні фонди повинні бути взаємно оцінені. Для цього використовують коефіцієнт приросту.

$$K_{пр} = \frac{(\Phi_{увед} - \Phi_{виб})}{\Phi_{поч.р}} \quad (Б. 8)$$

2. Визначення ефективності використання основних фондів

(Ф №1-П Звіт підприємства по продукції)

Визначення показників ефективності використання основних фондів.

Фондовіддача:

$$\Phi_{в} = \frac{ТП}{СВОВФ}, \quad (Б. 9)$$

де $ТП$ – обсяг товарної продукції за звітний період; $СВОВФ$ – середня вартість основних виробничих фондів.

Фондомісткість:

$$\Phi_M = \frac{1}{\Phi_\varepsilon} \quad (\text{Б. 10})$$

Фондоозброєність:

$$\Phi_{озб} = \frac{СВОВ\Phi}{Ч_{заг}} \quad (\text{Б. 11})$$

Рентабельність основних фондів:

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{СВОВ\Phi}, \quad (\text{Б. 12})$$

де Π – баланс прибутку.

3. Шляхи вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства.

II. Аналіз інтелектуальної власності підприємства

(Ф №1-інновація, Ф №2-промислова інновація)

1. Провести оцінку інтелектуальної власності об'єктів (ринкової вартості нового об'єкту, ліцензії).

2. Розрахунок показників.

– питома вага отриманого прибутку від реалізації об'єктів інтелектуальної власності

– питома вага витрат, пов'язаних з охороною прав інтелектуальної власності та використання раціоналізаторських пропозицій

– витрати на одну гривню створеного об'єкту інтелектуальної власності

– прибуток на одну гривню отриманого від реалізації об'єктів інтелектуальної власності

– дохід на одного робітника від реалізації об'єктів інтелектуальної власності

Визначення ціни ліцензії (якщо на підприємстві ведеться статистична інформація):

$$C_p = V \cdot T \cdot P_r \cdot S_h, \quad (\text{Б. 13})$$

де V – середньорічний обсяг випуску продукції у продовж дії дійсності угоди; T – термін дії угоди; P_r – додатковий прибуток ліцензіата від реалізації ліцензії; S_h – частка ліцензіара від додаткового прибутку ліцензіата.

$$P_r = P_1 - P_2, \quad (\text{Б. 14})$$

де P_1 – прибуток від реалізації ліцензійного продукту; P_2 – прибуток, який можна отримати без використання ліцензії.

$$P_1 = Z_1 - C_1, \quad (\text{Б. 15})$$

де Z_1 – продажна ціна ліцензійного продукту; C_1 – собівартість ліцензійного продукту.

$$P_2 = Z_2 - C_2, \quad (\text{Б. 16})$$

де Z_2 – продажна ціна неліцензійного продукту; C_2 – собівартість неліцензійного продукту.

Оцінка ринкової вартості об'єкта інтелектуальної власності:

$$Ц = (C_p + C_n + C_m) \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 + R \cdot A_r \cdot T) \cdot K_5 \cdot K_6, \quad (\text{Б. 17})$$

де $Ц$ – ринкова вартість; C_p – наведені затрати на створення об'єкта; C_n – наведені затрати на забезпечення правової охорони об'єкта; C_m – наведені затрати на маркетингові дослідження; T – строк корисного використання об'єкта; R – середньостатистична ставка роялті; A_r – база для розрахунку роялті (річний обсяг використання / економічна вигода від використання об'єкта); K_1 – коефіцієнт техніко-економічної значущості об'єкта правової охорони; K_2 – коефіцієнт промислової (виробничої) готовності об'єкта; K_3 – коефіцієнт надійності правової охорони оцінюваного об'єкта; K_4 – коефіцієнт морального старіння оцінюваного об'єкта; K_5 – коефіцієнт амортизації вартості об'єкта, що оцінюється на момент розрахунку; K_6 – коефіцієнт правової значущості оцінюваного об'єкта.

III. Визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства

Звітність	Джерело інформації
Первинні документи	Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ОЗ-1). Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ОЗ-2). Акт списання основних засобів (ОЗ-3)
Реєстри бухгалтерського обліку	Журнали за кредитом 10, 11, 12, 13, 14, 15 рахунків бухгалтерського обліку. Відомості за дебетом 10, 11, 12, 13, 14, 15 рахунків бухгалтерського обліку.
Фінансова звітність	Баланс – Ф. № 1; звіт про фінансові результати – Ф. № 2; звіт про рух грошових коштів – Ф. № 3; звіт про власний капітал – Ф. № 4; примітки до річної фінансової звітності – Ф. № 5.

Статистична звітність	Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства – Ф № 1-інновація; звіт про інноваційну активність підприємства – Ф № 2-пром. (інновація)
Інші джерела	Дані спеціальних обстежень, проектно-кошторисна документація, дані патентного відділу.

1. Оцінка інноваційної діяльності підприємства:

- рівень освоєння нових видів інноваційної продукції;
- рівень упровадження нових технологічних процесів;
- рівень прогресивності процесових інновацій;
- рівень прогресивності реалізованої інноваційної продукції, у тому числі: продукції, що зазнала технологічних змін; удосконаленої продукції.

– визначення структури загальних витрат на технологічні інновації за такими напрямками, як: дослідження і розробки; придбання нових технологій; виробниче проектування; придбання основних засобів; маркетинг і реклама;

– визначення питомої ваги інноваційних чинників у діяльності підприємства:

$$П.В._{ін.ч.т} = \frac{\Delta Q_t - \Delta B_t}{\Delta Q_t} \cdot 100, \quad (Б. 18)$$

де ΔQ_t – приріст обсягів продукції за t-ий періоді, %; ΔB_t – приріст витрат підприємства за t-ий періоді, %.

– визначення питомої ваги інноваційних витрат у загальних витратах підприємства:

$$П.В._{ін.в.т} = \frac{B_{ін.т}}{B_{з.т}} \cdot 100, \quad (Б. 19)$$

де $B_{ін.в.т}$, $B_{з.т}$ – відповідна величина інноваційних і загальних витрат підприємства у t-ому періоді.

– визначення питомої ваги обсягу реалізованої інноваційної продукції або показника оновлення продукції $V_{ін.т}$:

$$V_{ін.т} = \frac{V_{ін.т}}{V} \cdot 100, \quad (Б. 20)$$

де V_{in} , V – відповідно обсяг інноваційної та загальна кількість продукції підприємства;

– визначення частки персоналу, задіяного у створення інноваційної продукції до загальної кількості персоналу $Q_{in.n.t}$:

$$Q_{in.n.t} = \frac{Q_{in.}}{Q} \cdot 100, \quad (\text{Б. 21})$$

де Q_{in} , Q – відповідно чисельність персоналу, що займається науково-дослідною діяльністю, до загальної кількості персоналу;

– визначення витрат на одну гривню реалізованої інноваційної продукції:

$$B_{1грн.in.прод.} = \frac{B_{in.}}{V_{in}} \quad (\text{Б. 22})$$

– визначення середньорічного виробітку за рахунок упровадження інновацій на підприємстві:

$$ПП_{in.} = \frac{V_{in}}{Q_{in}} \quad (\text{Б. 23})$$

2. Визначення інтегрального впливу певної сукупності інновацій на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємства (якщо на підприємстві за рахунок введення нового обладнання або здійснення організаційних нововведень є вивільнені працівники).

Рекомендується обчислити такі техніко-економічні показники:

– приріст обсягу виробленої продукції ($\Delta V_{ВП}^{TOH}$):

$$\Delta V_{ВП}^{TOH} = \frac{Q_{ВП} \cdot B'_{ВП}}{V_{ВП}} \cdot 100, \quad (\text{Б. 24})$$

де $\Delta V_{ВП}^{TOH}$ – приріст обсягу виробленої продукції за рахунок техніко-організаційних нововведень, тонн; $B'_{ВП}$ – продуктивність праці в розрахунковому році, тис. грн /осіб; $Q_{ВП}$ – чисельність вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб; $V_{ВП}$ – обсяг виробленої продукції, тис. грн од.;

– приріст продуктивності праці (ΔB_{Π}^{TOH}):

$$\Delta B_{\Pi}^{TOH} = I'_{B\Pi} - \left[\frac{V_{B\Pi}}{(C' + C_{B\Pi})} / B_{\Pi}^0 \cdot 100 \right], \quad (\text{Б. 25})$$

де $I'_{B\Pi}$ – загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому періоді, %; C^I – фактична чисельність персоналу, осіб; B_{Π}^0 – продуктивність праці у базовому році, тис.грн од./осіб;

– приріст фондоозброєності праці ($\Delta \Phi^{TOH}$):

$$\Delta \Phi^{TOH} = I'_{\Phi} - \left[\frac{\Phi_{OCH}}{C^I + C_{B\Pi}} / \Phi^0 \cdot 100 \right], \quad (\text{Б. 26})$$

де I'_{Φ} – темп зростання фондоозброєності праці в розрахунковому періоді, %; Φ_{OCH} – вартість основних виробничих фондів, тис. грн од.; Φ^0 – фондоозброєність праці у базовому році, тис.грн од./осіб.;

– приріст фондovіддачі (ΔF^{TOH}):

$$\Delta F^{TOH} = I_F - \frac{V_{B\Pi} \cdot (100 - \Delta V_{B\Pi}^{TOH})}{\Phi_{OCH} \cdot F^0} \cdot 100, \quad (\text{Б. 27})$$

де I_F – темп зміни фондovіддачі за розрахунковий період, %; F^0 – фондovіддача у базовому році, грн од.;

– частка економії від впровадження технічних і організаційних інновацій в загальних витратах на виробництво продукції (e_{Π}^{TOH}), %:

$$e_{\Pi}^{TOH} = \frac{C_{B\Pi} \cdot D^I}{V_{B\Pi} - P^I} \cdot 100, \quad (\text{Б. 28})$$

де D^I – середня заробітна плата одного працівника в розрахунковому періоді, тис. грн од; P^I – загальна сума прибутку в тому самому році, тис. грн од.;

– приріст рентабельності виробництва (ΔR_{TOH}):

$$\Delta R^{TOH} = R^I - \left[\frac{(P^I / (100 - \Delta V_{ВП}^{TOH}))}{\Phi_{ВИР}} \cdot 100 \right], \quad (\text{Б. 29})$$

де R^I – рівень рентабельності виробництва в розрахунковому періоді, %;

$\Phi_{ВИР}$ – загальна вартість виробничих фондів, тис. грн од.

3. оцінка ефективності впровадження інновацій на підприємстві:

– узагальнюючий показник здатності фірми до впровадження інноваційної стратегії K_{ip} :

$$K_{in} = \frac{Ч_{in}}{Ч_ч} \cdot k_ч + \frac{B_{in}}{B} \cdot k_в + \frac{B_{1грн.ін.пр.}}{B_{1грн}} \cdot k_{Bt} + \frac{V_{in}}{V} \cdot k_в + \frac{B_{інтел.вл.}}{B} \cdot k_{інтел.вл.} + \frac{Пр_{інтел.вл.}}{Пр} \cdot k_{np},$$

(Б.30),

де $B_{інтел.вл}$ – витрати, пов'язані з охороною прав інтелектуальної власності та використанням раціоналізаторських пропозицій; $Пр_{інтел.вл}$ – прибуток, від реалізації об'єктів інтелектуальної власності та використання раціоналізаторських пропозицій.

$k_ч = 0,2, k_в = 0,2, k_{Bt} = 0,1, k_в = 0,3, k_{інтел.вл} = 0,1, k_{np} = 0,1$ – вагові коефіцієнти відповідних часткових показників інноваційного розвитку фірми, при цьому:

$$k_ч + k_в + k_{Bt} + k_в + k_{інтел.вл} + k_{np} = 1 \quad (\text{Б. 31})$$

Критеріями вибору найефективнішого показника здатності фірми до впровадження інноваційної стратегії є такі: 0 – 0,15 – низький рівень; 0,16 – 1,0 – середній рівень; більше 1,01 – високий рівень.

Додаток В.

Аналіз ефективності інноваційної діяльності

ПАТ «Полтавський агрегатний завод»

Таблиця В. 1.1

Основні техніко-економічні показники

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	14333	21799	31681	44450	71200,7	104845	59230
2	Дохід (прибуток)	тис. грн	2247	246	-275	-697	352,1	381,0	108,0
3	Загальна чисельність працівників	чол	901	929	891	839	884	920	589
	Загальна середньооблікова чисельність працівників		1123	1123	1087	986	957	1040	691
4	Продуктивність праці	тис. грн	15,56	23,44	35,55	52,97	80,54	113,96	100,56
5	Середня зарплата: - одного працівника	грн	502,1	598,2	651,8	930,2	1050,1	1251,1	1604,2
6	Собівартість продукції	тис. грн	10756	14524	24253	32685	52628,2	75332	42137
7	Рентабельність виробництва	%	0,208	1,69	-1,13	-2,13	0,66	0,50	0,256
8	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції		0,75	0,66	0,76	0,73	0,74	0,71	0,71
9	Темп приросту собівартості продукції	%	-	135,03	166,98	134,76	161,01	143,13	55,93
10	Темп приросту обсягу продукції	%	-	151,95	145,46	140,30	160,18	147,25	56,49
11	Темп приросту продуктивності праці	%	-	150,64	151,45	149,0	152,04	141,49	88,24

Таблиця В. 1.2.

Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Середня вартість основних виробничих фондів	тис. грн	52752	54502,5	54186	50379,5	47809,4	49729,4	60181
2	Вартість основних фондів, що надійшли за період	тис. грн	164	192	287	761	2889,5	2676,2	15494
3	Вартість основних фондів на кінець року	тис. грн	54384	54621	53751	47008	48674,8	50784,0	69578
4	Вартість основних фондів на початок року	тис. грн	51120	54384	54621	53751	46944	48674,8	50784
5	Вартість вибутих основних фондів за звітний період	тис. грн	420	567	1415	7504	1158,5	567,2	1150
6	Фондовіддача		0,271	0,399	0,584	0,882	1,489	2,10	0,98
7	Фондомісткість	тис. грн	3,69	2,506	1,712	1,133	0,671	0,47	1,02
8	Фондоозброєність	тис. грн	58,54	58,66	60,81	60,04	54,08	54,05	102,17
9	Коефіцієнт оновлення		0,003	0,003	0,005	0,016	0,059	0,052	0,22
10	Коефіцієнт вибуття		0,008	0,010	0,025	0,0139	0,024	0,011	0,022

<i>Продовження табл. В. 1.2</i>									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	Коефіцієнт уведення		0,003	0,0035	0,005	0,016	0,059	0,052	0,22
12	Коефіцієнт сталості		0,80	0,82	0,81	0,85	0,92	0,88	0,85
13	Рентабельність основних фондів	%	4,25	0,45	-0,50	-1,38	0,73	0,76	0,17
14	Темп приросту фондоозброєності	%	-	100,20	103,66	98,73	90,07	99,94	189,02
15	Темп приросту фондівдачі	%	-	147,23	146,36	151,02	168,82	141,03	46,66

Таблиця В. 1.3.

Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства

№ п/п	Показники	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Питома вага інноваційних витрат у загальних витратах підприємства	%	0,020	0,024	0,079	0,031	0,008	0,029
2	Показник оновлення продукції	%	22,99	20,50	58,17	72,22	32,14	3,59
3	Частка персоналу, задіяного у створенні інноваційної продукції	%	0,86	1,68	2,02	3,28	3,26	5,77
4	Витрати на одну гривню реалізованої інноваційної продукції	тис. грн	0,0005	0,0009	0,001	0,0003	0,0001	0,005
5	Середньорічний виробіток робітника, задіяного в розробці інновацій за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	626,6	433,12	1521,08	1773,25	1123,49	1742,0
6	Середньорічний виробіток робітника за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	5,39	7,29	3,08	58,17	36,63	3,61
7	Питома вага інноваційних витрат в загальному обсягу реалізованої продукції	%	0,013	0,0189	0,058	0,023	0,010	0,021

ПАТ «Карловський машинобудівний завод»

Таблиця В. 2.1

Основні техніко-економічні показники

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	3642,7	5548,9	5632,3	4124,3	4250,5	4951,1
2	Дохід (прибуток)	тис. грн	542,1	631,1	-1198,4	-906,8	-164,2	121,4
3	Загальна чисельність працівників	чол.	301	292	276	242	205	199
	Загальна середньооблікова чисельність працівників		315	301	284	248	215	204
4	Продуктивність праці	тис. грн	12,1	19,00	20,4	17,0	20,43	24,87
5	Середня зарплата: - одного працівника	грн	495,9	514,8	577,8	614,8	903,6	1350,1
6	Собівартість продукції	тис. грн	2889,0	4078,4	4125,8	2778,9	2393,7	2781,3
7	Рентабельність виробництва	%	14,88	11,37	-21,28	-21,99	-3,86	4,36
8	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції		0,79	0,73	0,73	0,67	0,56	0,56
9	Темп приросту собівартості продукції	%	-	141,17	101,16	67,35	86,13	116,19
10	Темп приросту обсягу продукції	%	-	152,32	101,50	73,22	103,05	116,48
11	Темп приросту продуктивності праці	%	-	157,02	107,36	83,3	120,17	121,7

Таблиця В. 2.2

Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Середня вартість основних виробничих фондів	тис. грн	19591,5	18777,85	19006,5	19154,75	19102,1	19147,85
2	Вартість основних фондів, що надійшли за період	тис. грн	72,0	1028,7	557,8	20,3	40,6	50,1
3	Вартість основних фондів на кінець року	тис. грн	18742,3	18813,4	19199,6	19109,9	19094,3	19201,4
4	Вартість основних фондів на початок року	тис. грн	20440,7	18742,3	18813,4	19199,6	19109,6	19094,3
5	Вартість вибутих основних фондів за звітний період	тис. грн	1770,4	957,6	171,6	173,3	56,2	41,2
6	Фондовіддача		0,186	0,295	0,296	0,216	0,223	0,258
7	Фондомісткість	тис. грн	5,376	3,389	3,378	4,651	4,484	3,87
8	Фондоозброєність	тис. грн	65,08	64,3	68,86	79,15	93,1	96,22
9	Коефіцієнт оновлення		0,0038	0,054	0,029	0,0010	0,0021	0,0026
10	Коефіцієнт вибуття		0,0866	0,081	0,009	0,009	0,0029	0,002
11	Коефіцієнт уведення в дію		0,0038	0,054	0,029	0,001	0,002	0,002
12	Коефіцієнт сталості		0,95	0,97	0,971	0,975	0,953	0,975
13	Рентабельність основних фондів	%	0,027	0,033	-0,063	-0,047	-0,0085	0,25
14	Темп приросту фондоозброєності	%	-	98,80	107,09	114,94	117,62	103,35
15	Темп приросту фондовіддачі	%	-	63,03	99,67	137,68	137,68	96,4

Таблиця В. 2.3

Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Питома вага інноваційних витрат у загальних витратах підприємства	%	2,92	1,255	0,45	3,68	10,03	10,78
2	Показник оновлення продукції	%	92,0	45,07	11,22	13,80	23,01	24,49
3	Частка персоналу, задіяного у створенні інноваційної продукції	%	13,62	11,64	11,23	11,15	11,7	10,05
4	Витрати на одну гривню реалізованої інноваційної продукції	тис. грн	0,0251	0,0204	0,029	0,180	0,245	0,23
5	Середньорічний виробіток робітника, задіяного в розробці інновацій за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	81,85	73,56	20,38	21,08	40,75	139,05
6	Середньорічний виробіток робітника за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис. грн	11,15	8,56	2,28	2,35	4,77	6,09
7	Питома вага інноваційних витрат в загальному обсягу реалізованої продукції	%	2,31	0,91	0,33	2,48	5,65	5,66

ПАТ “Крюківський вагобудівний завод”

Таблиця В. 3.1

Основні техніко-економічні показники

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	67850	67488	86971	138783	172262	251166	304121
2	Дохід (прибуток)	тис. грн	3620	1277	955	890	-166	1520	1804
3	Загальна чисельність працівників	чол	1640	1667	1623	1697	1513	1534	1541
	Загальна середньооблікова чисельність працівників		1604	1663	1602	1645	1496	1511	1518
4	Продуктивність праці	тис. грн	41,37	40,48	53,59	81,78	113,85	163,37	197,35
5	Середня зарплата: - одного працівника	грн	486	514,5	656,9	934,5	1137,2	1241,2	1504,1
6	Собівартість продукції	тис. грн	48370	52255	68849	113063	144139	210788	251793
7	Рентабельність виробництва	%	7,48	2,44	1,39	0,78	-0,115	0,72	0,71
8	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції		0,712	0,77	0,791	0,815	0,84	0,83	0,82
9	Темп приросту собівартості продукції	%	-	108,03	131,76	164,22	127,49	146,23	119,45
10	Темп приросту обсягу продукції	%	-	99,47	128,87	159,57	124,12	145,80	121,08
11	Темп приросту продуктивності праці	%	-	97,84	132,38	152,6	139,21	143,4	120,7

Таблиця Ж 3.2

Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Середня вартість основних виробничих фондів	тис. грн	48355,5	42267	43546	44748	50452,5	49018	53480,5
2	Вартість основних фондів, що надійшли за період	тис. грн	2160	2669	3221	2874	2520	8682	9020
3	Вартість основних фондів на кінець року	тис. грн	41622	42912	44180	45316	55089	52720	54241
4	Вартість основних фондів на початок року	тис. грн	55089	41622	42912	44180	45616	45316	52720
5	Вартість вибутих основних фондів за звітний період	тис. грн	15677	1379	1953	247	8703	1278	1605
6	Фондовіддача		1,403	1,59	1,99	3,10	3,41	5,12	5,68
7	Фондомісткість	тис.грн	0,712	0,62	0,50	0,32	0,29	0,19	0,17
8	Фондоозброєність	тис.грн	29,48	25,36	26,83	26,37	53,35	31,95	34,70
9	Коефіцієнт оновлення		0,052	0,062	0,072	0,634	0,045	0,16	0,166
10	Коефіцієнт вибуття		0,28	0,033	0,045	0,0055	0,189	0,028	0,03
11	Коефіцієнт уведення в дію		0,051	0,063	0,072	0,063	0,045	0,16	0,166
12	Рентабельність основних фондів	%	7,48	3,02	2,19	1,99	-0,33	3,10	3,37-
13	Темп приросту фондоозброєності	%	-	86,02	105,79	98,28	126,46	95,80	108,6
14	Темп приросту фондовіддачі	%	-	113,32	125,15	155,77	110,0	150,1	110,93

Таблиця В. 3.3

Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках					
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Питома вага інноваційних витрат у загальних витратах підприємства	%	0,92	2,54	0,22	0,089	0,043	0,038
2	Показник оновлення продукції	%	92,0	93,73	12,64	20,40	15,68	7,57
3	Частка персоналу, задіяного у створенні інноваційної продукції	%	4,69	4,55	3,08	2,41	2,90	3,06
4	Витрати на одну гривню реалізованої інноваційної продукції	тис. грн	0,007	0,021	0,014	0,0035	0,0022	0,0042
5	Середньорічний виробіток робітника, задіяного в розробці інновацій за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис.грн	812,04	832,37	219,8	690,7	614,15	404,5
6	Середньорічний виробіток робітника за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис.грн	38,12	37,94	6,77	16,68	17,86	12,39
7	Питома вага інноваційних витрат в загальному обсягу реалізованої продукції	%	0,65	1,97	0,17	0,072	0,036	0,031

ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Таблиця В. 4.1

Основні техніко-економічні показники

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	8671,5	6835,2	6703,0	8590	9468	9571,6	8898,6
2	Дохід (прибуток)	тис. грн	-0,4	-48,0	-358,9	-397,7	232,3	519,7	118,2
3	Загальна чисельність працівників	чол	521	268	223	244	238	164	157
	Загальна середньооблікова чисельність працівників		638	314	262	272	259	173	167
4	Продуктивність праці	тис. грн	16,64	25,50	30,05	35,20	39,78	58,36	56,67
5	Середня зарплата: - одного працівника	грн	602,4	759,0	850,1	901,2	994,2	1161,2	1380,4
6	Собівартість продукції	тис. грн	5910,3	5152,5	5613,1	6844,7	7866,5	7917	7172,9
7	Рентабельність виробництва	%	-0,006	-0,93	-6,39	-5,81	2,95	6,56	1,65
8	Витрати на 1 грн реалізованої продукції		0,68	0,75	0,84	0,79	0,83	0,82	0,80
9	Темп приросту собівартості продукції	%	-	87,18	108,94	121,94	114,93	100,64	90,60
10	Темп приросту обсягу продукції	%	-	78,82	98,06	128,15	110,22	101,09	92,97
11	Темп приросту продуктивності праці	%	-	153,24	117,84	117,14	113,01	146,71	97,10

Таблиця В. 4.2

Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Середня вартість основних виробничих фондів	тис. грн	68912,7	65244,5	59647,7	49447,7	38764,3	30741,6	27137,6
2	Вартість основних фондів, що надійшли за період	тис. грн	434,4	292,0	278,9	1267,8	867,9	511,6	1005,5
3	Вартість основних фондів на кінець року	тис. грн	67069,0	63420	55875,5	43010,2	34518,3	26965	27310,3
4	Вартість основних фондів на початок року	тис. грн	70756,5	67069	63420	55875,5	43010,2	34518,3	26965
5	Вартість вибутих основних фондів за звітний період	тис. грн	4121,9	3941,0	7823,4	14133,1	9359,8	8064,9	655,2
6	Фондовіддача		0,125	0,10	0,11	0,17	0,24	0,31	0,32
7	Фондомісткість	тис. грн	8,0	10,0	9,09	5,88	4,16	3,22	3,125
8	Фондоозброєність	тис. грн	132,27	243,44	267,47	202,63	162,87	187,45	172,83
9	Коефіцієнт оновлення		0,006	0,004	0,005	0,029	0,025	0,019	0,037
10	Коефіцієнт вибуття		0,058	0,059	0,12	0,25	0,22	0,23	0,024
11	Коефіцієнт уведення в дію		0,006	0,004	0,0049	0,029	0,025	0,0189	0,036
12	Рентабельність основних фондів	%	-0,0005	-0,0073	-0,06	-0,80	0,59	1,69	0,44
13	Темп приросту фондоозброєності	%	-	184,05	109,87	75,75	80,38	115,09	92,21
14	Темп приросту фондовіддачі	%	-	80,0	110,0	154,55	141,18	129,17	103,22

ПАТ «Полтавмаш»

Таблиця В. 5.1

Основні техніко-економічні показники

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Обсяг реалізації продукції	тис. грн	4379,7	2584,9	1901,2	7681,4	15327	11225,4	14084,5
2	Дохід (прибуток)	тис. грн	1168,2	-588,5	-883,8	40,2	-1458,8	5,3	50,0
3	Загальна чисельність працівників	чол	285	270	233	217	230	234	225
	Загальна середньооблікова чисельність працівників		301	282	240	201	194	245	238
4	Продуктивність праці	тис. грн	15,37	9,57	8,15	35,39	66,64	47,97	62,59
5	Середня зарплата: - одного працівника	грн	638,4	751,2	854,6	902,1	992,4	1121,1	1354,8
6	Собівартість продукції	тис. грн	2001,4	3062,4	1880,2	5259,6	11109,8	9577,6	11397,6
7	Рентабельність виробництва	%	58,36	-19,21	-4,70	0,76	-13,13	0,056	0,44
8	Витрати на 1 грн реалізованої продукції	тис. грн	0,456	1,184	0,988	0,68	0,72	0,85	0,44
9	Темп приросту собівартості продукції ($\Delta C_{об}$)	%	-	153,0	61,38	279,73	211,23	86,20	119,0
10	Темп приросту обсягу продукції (ΔQ)	%	-	59,02	73,89	404,02	199,5	73,23	125,46
11	Темп приросту продуктивності праці ($\Delta ПП$)	%	-	62,26	85,16	434,23	188,30	71,98	130,47

Таблиця В. 5.2

Оцінка техніко-технологічної бази підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Середня вартість основних виробничих фондів	тис.грн	12657,2	12217,5	12042	12000,7	20949,7	29983,9	55906,4
2	Вартість основних фондів, що надійшли за період	тис.грн	7,2	0	1,3	252,7	259,3	268,4	373,4
3	Вартість основних фондів на кінець року	тис.грн	12303,7	12131,3	11952,7	12048,7	29850,8	30117	81695,8
4	Вартість основних фондів на початок року	тис.грн	13010,8	12303,7	12131,3	11952,7	12048,7	29850,8	30117,0
5	Вартість вибутих основних фондів за звітний період	тис. грн	700,1	171,9	179,9	156,7	55,8	2,2	779,7
6	Фондовіддача		0,34	0,21	0,15	0,64	0,73	0,37	0,25
7	Фондомісткість	тис. грн	2,94	4,76	6,67	1,56	1,37	2,7	4
8	Фондоозброєність	тис. грн	44,4	45,25	51,68	55,30	91,08	128,13	248,5
9	Коефіцієнт оновлення		0,0005	0	0,00010	0,0209	0,0086	0,009	0,0045
10	Коефіцієнт вибуття		0,053	0,013	0,015	0,013	0,004	0,00007	0,025
11	Коефіцієнт сталості		0,94	0,95	0,97	1,07	1,18	0,95	0,94
	Коефіцієнт уведення в дію		0,0005	0	0,0001	0,02	0,0086	0,0088	0,0045
12	Рентабельність основних фондів	%	9,23	-4,81	-7,33	0,33	-6,93	0,018	0,089
13	Темп приросту фондоозброєності	%	-	101,9	114,2	107,0	164,7	140,67	193,94
14	Темп приросту фондовіддачі	%	-	61,76	71,43	42,67	114,06	50,68	67,57

Таблиця В. 5.3

Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства

№ п/п	Показник	Од. вим.	Дані по роках	
			2013	2014
1	Питома вага інноваційних витрат у загальних витратах підприємства	%	1,12	2,11
2	Показник оновлення продукції	%	7,40	13,93
3	Частка персоналу, задіяного у створенні інноваційної продукції	%	3,67	6,30
4	Витрати на одну гривню реалізованої інноваційної продукції	тис. грн	0,129	0,122
5	Середньорічний виробіток робітника, задіяного в розробці інновацій за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис.грн	1247,2	939,0
6	Середньорічний виробіток робітника за рахунок впровадження інновацій на підприємстві	тис.грн	3,39	8,24
7	Питома вага інноваційних витрат в загальному обсягу реалізованої продукції	%	0,96	1,71

Групи проблем, пов'язані з помилками в організації процесу розробки та реалізації інноваційних стратегій

Група проблем	Характеристика	Вплив на формування інноваційної стратегії
1. Проблеми організаційно-інвестиційно-інноваційного характеру	Відсутній єдиний центр, що займається виробленням інноваційної стратегії, регламентів розробки і розгляду інноваційних пропозицій, формуванням програми і бюджету	Значна частка прийнятих інноваційних рішень не відповідає пріоритетам компанії; більша частина інвестиційного бюджету компанії витрачається без економічного обґрунтування; значущими виявляються не вартісні принципи витрат коштів, а особистісні амбіції і позаробочі механізми впливу
	Традиційний механізм ініціації пропозицій, розгляду проектів і розробки програми – “знизу догори”	Відзначається забюрократизованість процесу подачі заявок, немає календарного плану і регламенту розгляду пропозицій. Відсутня зрозуміла система розподілу інвестиційних ресурсів (коли чітко були б позначені пріоритети, критерії прийняття пропозицій і т.і.)
	Не виділено бюджетні одиниці інвестування, що поєднують взаємозалежні проекти	Виділені бізнес-одиниці (бюджетні одиниці, підрозділи) не конкурують у розподілі інвестиційних ресурсів. Інвестиційний бюджет формується за принципом “від досягнутого”
	Прибуток розглядається як перший і найчастіше єдиний інструмент фінансування довгострокових інноваційних програм	Рідко враховуються вигоди інших джерел фінансування. Яскравим індикатором такої політики є сплески інвестування, що спостерігаються при зростанні прибутку (як правило, через зростання цін на вироблену продукцію), не ув'язані з інноваційною стратегією і проведеною раніше політикою
	Інвестиційні потреби і фінансові джерела балансуються тільки на передінвестиційній стадії розробки проекту	Проект втрачає економічну ефективність, заморожується (переносяться роботи) до наступного тимчасового періоду або до надходження позапланових засобів
	Не проводиться незалежна експертиза якості інноваційних проектів і їхнього добору в програму.	Перша причина – дорожнеча, друга – недовіра і збереження конфіденційності
2. Проблеми вищої ланки управління інноваційною діяльністю	Рідко ставиться завдання виявити стратегію, фактично реалізовану компанією, її ефективність і слабкі місця.	Відсутність на підприємствах фахівців з інноваційного менеджменту
	Слабко вивчаються альтернативні ринки (у тому числі закордонні) при досить сильній аналітиці по ринку поточної діяльності.	Економія на фінансуванні аналітичних досліджень, відмова від залучення професіоналів у цій сфері, джерелами інформації стають тільки відкриті широкодоступні дані

Продовження табл. Г. 1.

Група проблем	Характеристика	Вплив на формування інноваційної стратегії
2. Проблеми вищої ланки управління інноваційною діяльністю	Пошук інформації про зовнішнє середовище здійснюється за суб'єктивно виділеними блоками: ціни на сировину, ціни на продукцію, що випускається, і т.і.	Такий підбір інформації формує жорстко заданий набір сценаріїв. Через це рідко фіксуються можливі вигоди і втрати, діагностовані на стику блоків інформації. Українські і закордонні ринки аналізуються в різних форматах, на базі різних інформаційних складових. Не беруться до уваги слабкі сигнали (загрози і можливості), що у перспективі можуть відіграти вирішальну роль у розвитку компанії
	Орієнтація на поточну ринкову ситуацію (або сприятливу, або немає), перевага трендових прогнозів.	Стратегічна альтернатива формує для компанії життєздатне сполучення продукту, споживача і технології доведення продукту до користувача, позначаються часто в тріаді “хто/що/як”
3. Проблеми, пов'язані із застосуванням аналітичних моделей	Використовуються єдині фінансові моделі аналізу для різних рівнів невизначеності середовища інноваційних пропозицій, для проектів стратегічної спрямованості і заміни устаткування.	Відсутність на підприємствах фахівців фінансового та проектного менеджменту
	Суб'єктивність у введенні макропараметрів проекту: інфляція, обмінний курс і тощо. Ігноруються синергетичні ефекти, створювані інноваційно-інвестиційним проектом.	Відсутність у фахівців навичок макроекономічного прогнозування
4. Проблеми процесу автоматизації аналітичної роботи	Рідко застосовуються апробовані на практиці пакети програм аналізу інноваційних пропозицій, що дозволяють реалізувати імітаційне моделювання й інші складні алгоритми аналізу. Не збираються дані про роботу конкурентів або середньогалузеві дані про нормативні рівні інвестиційних і поточних витрат, про реалізовані інноваційні напрямки і їхню успішність. Відсутність бази даних про прийняті проекти компанії (з інформацією про поточний моніторинг і пост-аудит) як елемент комунікаційної підтримки і навчання персоналу.	Відсутність корпоративної інформаційної системи на підприємствах
5. Проблеми поєднання питання управління персоналом і якості створюваного інтелектуального капіталу.	Відсутня мотивація ініціації проектів. У ряді випадків наявний план з інвестиційно-інноваційним пропозицій носить формальний характер. Винагорода менеджерів проектів і бізнес-одиниць пов'язана з виконанням плану інвестиційних витрат і одержанням прибутку, без акценту на проблемах створення вартості. Відсутня система довгострокової винагороди, пов'язана з кінцевими результатами проекту.	Неумотивований підбір працівників за результатами реалізації інноваційних стратегій. Відсутні механізми передачі досвіду проектної роботи (як з формування заявок, так і з реалізації проектів)

Джерело: складено авторами

Додаток Д

АНКЕТА

для проведення дослідження ступеня інноваційної спрямованості підприємства
“_____”

1. Як Ви розумієте сутність категорії “інноваційна стратегія”?

Чи визначена місія Вашого підприємства? Якщо так, то яка вона?

- так

- ні

- _____

Місія: _____

3. Якими є основні цілі Вашого підприємства?

- _____

- _____

- _____

- _____

4. Якими є завдання для здійснення інноваційної стратегічної мети підприємства?

- _____

- _____

- _____

- _____

5. Чи існують на Вашому підприємстві спеціальні структури, які займаються розробкою інноваційної стратегії?

- так

- ні

6. Чи функціонують у Вашому об'єднанні структурні підрозділи, що безпосередньо займаються науково-технологічною та інноваційною діяльністю (їх назва і чисельність, у т.ч. докторів і кандидатів наук) та служби, які займаються розробкою інноваційної стратегії:

1. Структурні підрозділи:

- науково-дослідні інститути, лабораторії _____

- проектно-конструкторські (технологічні) інститути, бюро, відділи _____

- відділи, бюро з впровадження інновацій _____

- відділи, бюро, сектори із захисту прав на об'єкти промислової власності _____

2. Служби:

- фінансовий відділ

- планово-економічний відділ

- маркетинговий відділ

- технічний відділ

- інше _____

7. Проаналізуйте сильні та слабкі сторони Вашого підприємства (високій оцінці відповідає 3 бали, а низькій - 1 бал).

№	Сильні сторони	Бали		
		1	2	3
1	Низький ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства			
2	Задовільний стан матеріально-технічної бази і низький ступінь морального і фізичного зносу верстатного парку			
3	Високий фінансовий потенціал			
4	Високий імідж підприємства й інтелектуальний потенціал			
5	Висока кваліфікація персоналу			
6	Висока компетентність фахівців і керівників			
7	Наявність інноваційних можливостей і потенціалу			
8	Гарна система контролю якості			
9	Відповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства			
10	Наявність передових технологій і сучасного устаткування			
11	Наявність переваги за рівнем витрат			
12	Цінові переваги			
13	Переваги в якості товарів			
14	Висока продуктивність праці			
15	Висока ефективність діяльності підприємства			
16	Ефективна організація руху товарів і збуту			
17	Високий рівень сервісу і післяпродажного обслуговування			
18	Ефективна реклама			
19	Чітко пророблені стратегічні альтернативи			
20	Висока рентабельність			
21	Ефективна організаційна структура і менеджмент			
22	Лідуючі позиції на ринку			
№	Слабкі сторони	Бали		
		1	2	3
1	Високий ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства			
2	Високий ступінь морального і фізичного зносу верстатів парку			
3	Проектування і виготовлення спеціального оснащення вимагає значних інвестицій при освоєнні виробництва нового виробу			
4	Нестача обігових коштів			
5	Відсутність чітких цілей і стратегії розвитку			
6	Недосконала система інформаційного забезпечення			
7	Висока плинність кадрів			
8	Низький імідж підприємства та інтелектуальний капітал			
9	Низька кваліфікація персоналу			
10	Відсутність інноваційних можливостей			
11	Старі технології й устаткування			
12	Високий рівень витрат на продукцію			
13	Недосконала система контролю якості товару			
14	Низька продуктивність праці			
15	Неефективна система збуту і руху товарів			
16	Низька рентабельність підприємства			
17	Слабкі конкурентні можливості			
18	Низький рівень організації маркетингової діяльності			
19	Неефективна організаційна структура			
20	Занадто вузький асортимент товарів			
21	Слабкі фінансові й інвестиційні можливості			

8. Чи використовуєте Ви для аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства SWOT – аналіз?

- так
- ні

9. Чи є на Вашому підприємстві сценарії розвитку інноваційної стратегії?

- так
- ні

10. Підтримка інноваційних ідей працівників навіть з інших відділів є нормою й оцінюється за результатами (визначте за п'яти бальною системою оцінок: 1-низький, 5 – високий)

11. Назвіть, будь ласка, джерела науково-технічних розробок, які використовуються при реалізації інноваційних проектів (заходів) у Вашому об'єднанні:

- власні розробки;
- розробки галузевих НДО;
- розробки організацій інших галузей;
- розробки установ Національної та галузевих академій наук;
- розробки вищих навчальних закладів;
- науково-технічні розробки країн СНД;
- патенти, ліцензії ноу-хау промислово розвинутих країн;
- інші джерела.

12. Чи використовує Ваше підприємство кошти з прибутку (доходу) на проведення сторонніми науковими організаціями досліджень і розробок?

- так
- ні

13. Позначте частку продукції, що є інноваційною, у загального обсягу продукції.

До 10 %	Від 10 % до 20 %	Від 20 % до 30 %	Від 30 % до 40 %	Від 40 % до 50 %	Від 50 % до 60 %	Від 60 % до 70 %	Від 70 % до 80 %	Від 80 % до 90 %	Від 90 % до 100 %

14. Яким є середній вік технологічного обладнання Вашого підприємств.

До 4 років	Від 4 до 6 років	Від 6 до 8 років	Від 8 до 10 років	Від 10 до 12 років	Від 12 до 14 років	Від 14 до 16 років	Від 16 до 18 років	Від 18 до 20 років	Більше 20 років

15. Позначте процент оновлення парку технологічного обладнання Вашого підприємства за останні три роки.

До 10 %	Від 10 % до 20 %	Від 20 % до 30 %	Від 30 % до 40 %	Від 40 % до 50 %	Від 50 % до 60 %	Від 60 % до 70 %	Від 70 % до 80 %	Від 80 % до 90 %	Від 90 % до 100 %

16. Позначте питому вагу обладнання вітчизняного виробництва в усьому технологічному обладнанні.

До 10 %	Від 10 % до 20 %	Від 20 % до 30 %	Від 30 % до 40 %	Від 40 % до 50 %	Від 50 % до 60 %	Від 60 % до 70 %	Від 70 % до 80 %	Від 80 % до 90 %	Від 90 % до 100 %

17. Скільки науково-технічних робіт виконано (виконується) за програмами у Вашому об'єднанні:

	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Всього,	_____	_____	_____
у т.ч.			
- науково-дослідні роботи	_____	_____	_____
- дослідно-конструкторські роботи	_____	_____	_____
- випуск нової продукції	_____	_____	_____

18. Скільки завершених науково-технічних розробок створених у Вашому об'єднанні за програмами, використано:

- у Вашому об'єднанні _____
- на інших підприємствах України _____
- на підприємствах країн СНД _____

19. Наведіть, будь ласка, приклади найважливіших науково-технічних робіт, виконаних за програмами у 2008-2014 р.р. _____

20. Якщо є труднощі із розробкою нововведень, то яких аспектів вони стосуються? Вказані нижче варіанти пронумеруйте за їх важливістю для Вашого підприємства:

- техніко-конструкторських;
- економічного обґрунтування доцільності нововведення;
- організаційних, пов'язаних із небажанням зміцнювати звичну діяльність;
- пасивністю персоналу, відсутністю ініціативи щодо вдосконалення роботи підприємства;
- відсутність органу управління програмою або недостатній контроль з його боку за ходом її виконання;
- інше _____

21. Як Ви вважаєте, які фактори заважають упровадженню інновацій на підприємстві?

- відсутність матеріальних та фінансових можливостей;
- відсутність маркетингової інформації;
- відсутність попиту споживачів;
- інше _____

22. Назвіть, будь ласка, основні проблеми, що виникають на Вашому підприємстві у виконанні і фінансуванні програм _____

23. З якими науковими та науково-дослідними структурами Ви ведете співробітництво у процесі своєї інноваційної діяльності? _____

24. Яка частка виробничої потужності Вашого об'єднання може бути диверсифікована (переорієнтована на випуск іншої нової продукції внаслідок реалізації можливих інноваційних рішень.

_____ %

25. На Ваш погляд, чи спроможне Ваше об'єднання самостійно здійснювати маркетингові дослідження своїх інноваційних проблем?

- у сфері ринку науково-технічних розробок;
- у сфері ринку збуту нової продукції;
- у сфері фінансового ринку з метою пошуку джерел дешевих кредитів на позик.

26. Чи існує необхідність в організації спеціальних маркетингових центрів дослідження проблем інноваційного розвитку?

- так
- ні
- інша відповідь _____

При позитивній відповіді вкажіть, будь ласка, на якому рівні доцільне створення таких центрів:

- на рівні групування підприємств з однорідною продукцією чи технологіями (типу кластеру чи фінансово-промислової групи);
- на рівні галузі;
- на регіональному рівні;
- інша відповідь _____

27. Відзначте ринки, які Ваше підприємство при маркетингових дослідженнях сфери інноваційної діяльності досліджує самостійно:

- ринок науково-технічних розробок;
- ринок збуту нової продукції;
- ринок фінансових джерел (джерел кредитів).

28. Чи здійснює Ваше підприємство комерціалізацію НДДКР (науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок) і технологічних інновацій?

- так, НДДКР
- ні
- так, технологічних інновацій.

29. Скажіть, будь ласка, скільки поданих заявок на винаходи і зареєстрованих в Україні винаходів, створено працівниками Вашого об'єднання за 2012-2014 р.р.:

	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Заявки на винаходи	_____	_____	_____
Зареєстровані винаходи	_____	_____	_____

30. Скажіть, будь ласка, скільки винаходів створено у Вашому об'єднанні, за якими було припинено їх патентування в Україні і за кордоном за 2005-2007 р.р.:

	2012 р.	2013р.	2014 р.
- в Україні	_____	_____	_____
- в інших країнах	_____	_____	_____

Якщо були такі випадки, то назвіть, будь ласка, на Вашу думку, основні причини припинення патентування винаходів серед нижче перерахованих?

- відсутність коштів на НДДКР, а відтак на сплату патентного мита (зборів);
- втрата спеціалістів, здатних практично реалізувати виробниче освоєння нововведення;
- низький технічний рівень виробництва, відсутність технологій та фізичний знос основних виробничих фондів;
- зростання цін на сировину, матеріали і комплектуючі вироби, що робить нерентабельним нововведення;
- відсутність перспектив комерціалізації винаходу на ліцензійній основі через відсутність попиту;
- внутрішній ринок України вже зайнятий іноземними конкурентами;
- інші причини _____

31. У разі, якщо у Вашому об'єднанні використовувалися винаходи при розробці нової продукції, матеріалів та у виробничих технологіях, вкажіть мету їх застосування:

	2012 р.	2013р.	2014 р.
- підвищення якості	_____	_____	_____
- підвищення надійності	_____	_____	_____
- підвищення довговічності	_____	_____	_____
- поліпшення умов праці	_____	_____	_____
- поліпшення техніки безпеки	_____	_____	_____
- зниження аварійності	_____	_____	_____
- розв'язання екологічних проблем	_____	_____	_____
- інше	_____	_____	_____

32. Вкажіть, будь ласка, чи використовує Ваше підприємство закуплені ліцензії на науково-технічні досягнення ?

- так, використовується зараз _____ ліцензій українських ліцензіарів, з них _____ патентних та _____ ліцензій іноземних ліцензіарів, з них _____ патентних.
- ні

33. Вкажіть, будь ласка, на розмір витрат у Вашому об'єднанні, пов'язаних з охороною прав на об'єкти промислової власності та раціоналізаторські пропозиції, тис.грн:

- 2012 р. _____
- 2013 р. _____
- 2014 р. _____

34. Чи впливає інноваційний бізнес на розвиток на Вашому підприємстві наукових (пошукових) досліджень?

- ніякого впливу не має;
- так, ми маємо імпульс к поглибленню та розширенню наукових робіт;
- особливого (прямого) впливу на розвиток наукових досліджень не має, але непрямий вплив позначається позитивно

35. Як застосовується на підприємстві система технологічного прогнозування:

- не чули про таку;
- використовується службами НДДКР;
- використовується службою маркетингу;
- відсутня можливість займатись прогнозуванням через брак кадрів;
- ваш варіант відповіді _____

36. Які ефекти отримано у Вашому об'єднанні за рахунок участі в реалізації програм?

- скорочення термінів виконання робіт;
- скорочення часу на передачу результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у виробництво;
- прискорення освоєння нової продукції;
- підвищення наукового і технічного рівня та ступеню завершеності робіт, що виконуються;
- підвищення ефективності використання науково-технічного виробничого потенціалу;
- інші ефекти _____

37. Який обсяг витрат на інноваційну діяльність у Вашому об'єднанні у 2012-2014р., у % до обсягу реалізованої продукції

37.1. У тому числі за напрямками:

- дослідження і розробки _____
- придбання нових технологій _____
- з них придбання права власності, на винаходи, корисні моделі промислові зразки, ліцензії на використання зазначених об'єктів _____
- виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва _____
- придбання машин, обладнання, установок, інших основних фондів _____
- _____
- маркетинг та рекламу _____
- інші _____

37.2 Розподіл загального обсягу витрат, у % на інноваційну діяльність

- на продуктові інновації _____
- на процесові інновації _____

37.3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами, у % до загального обсягу:

- власні кошти _____
- державний бюджет _____
- місцевий бюджет _____
- позабюджетні фонди _____
- вітчизняні інвестори _____
- іноземні інвестори _____
- кредити _____
- інші джерела _____

38. Відзначте, які економічні пільги для стимулювання інновацій, виходячи з досвіду промислово розвинутих країн, доцільно було б, на Вашу думку, застосувати в Україні?

- включення витрат на НДДКР із базової суми оподаткування;
- скорочення оподаткованого доходу (прибутку) підприємств і об'єднань на суму частини (наприклад, 25-50 %) щорічного приросту витрат на НДДКР, якщо вони перевищують рівень, досягнутий в середньому в останні 3 роки (податковий кредит на приріст витрат на НДДКР);
- стимулювання з боку держави створення інноваційних фондів безпосередньо у виробничих об'єднаннях (на підприємствах) і залучення до них коштів приватних інвесторів;
- пільгове кредитування робіт з реалізації державних науково-технічних програм;
- застосування лізингових платежів при реалізації науково-технічних проектів, що потребують використання обладнання і технологій, які дорого коштують;
- прискорена амортизація.

39. Відзначте організаційні форми, які, на Вашу думку, в сучасних умовах перспективними для підвищення рівня зв'язку виробництва з наукою, комерціалізації результатів наукових досліджень, активізації інноваційної діяльності.

- промислові кластери;
- промислово-фінансові групи;
- консорціуми, асоціації;
- технопарки, технополиси, бізнес-інкубатори;
- регіональні (галузеві) науково-технічні центри (центри інноваційного розвитку);
- центри передачі (трансферу) технологій;
- біржі інновацій;
- малі (середні) інноваційні підприємства

40. Чи надає переваги корпоративна (акціонерна) форма власності у здійсненні інноваційної діяльності?

- так
- ні
- ще не проявилися переваги
- ваш варіант відповіді _____

41. Якщо так, то в чому ці переваги (підкресліть чи назвіть свої варіанти)?

- самостійність у виборі інноваційної стратегії;
- вплив принципів корпоративної культури на інноваційну активність працівників;
- можливість додаткового залучення інвестицій для розвитку інноваційної діяльності;
- ваш варіант _____

42. Назвіть дані про себе:

- посада _____
- освіта _____
- вік _____

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

Татарінов Вадим Сергійович, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Корень Олександр Миколайович, кандидат технічних наук, доцент кафедри економічного проектування та соціальної роботи КІУАН

Цимбалістова Олена Абдурахимівна, кандидат економічних наук, вища категорія, викладач-методист, голова циклової комісії менеджменту організації транспорту КЛК НАУ

Яременко Володимир Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, директор Недогарківського ліцею Недогарківської сільської ради

РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Єфременко Аліна Григорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Заволока Юлія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Малашенко Юлія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

РОЗДІЛ 3. ПРОЕКТУВАННЯ ЗМІСТУ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ

Сокурєнко Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Сідненко Марина Вікторівна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Івко Андрій Володимирович, старший викладач кафедри економічного проектування та соціальної роботи КІУАН

РОЗДІЛ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ГЕРМАНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

4.1. Актуальні проблеми фонетики та фонології

Комар Людмила Веніамінівна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

4.2. Теоретичні та практичні питання загального мовознавства та перекладознавства

Луканська Галина Анатоліївна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

4.3. Методичні аспекти фахової підготовки сучасного викладача іноземних мов та перекладача

4.3.1. Структура педагогічної компетентності викладачів іноземної мови

4.3.2. Комунікативна компетенція як складова педагогічної компетентності майбутнього викладача іноземної мови

Шишко Анжеліна Василівна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри перекладу Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

4.3.3. Загальні засади організації професійної підготовки майбутніх перекладачів в університетах Австрії

4.3.4. Характеристика основних дефініцій професійної підготовки майбутніх перекладачів

Олексієнко Лариса Анатоліївна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, адміністрування та мовної підготовки КІУАН

Наукове видання

Теоретико-методологічні засади розвитку регіональної економіки в умовах соціального партнерства

колективна монографія

українською мовою

Відповідальні редактори:

Татарінов В.С. , к.т.н., доцент (Розділ 1)
Заволока Ю.М., к.е.н., доцент (Розділ 2)
Сокурєнко П.І., к.е.н., доцент (Розділ 3)
Комар Л.В., старший викладач (Розділ 4)

Матеріали подано в авторській редакції. При повному або частковому
відтворенні матеріалів даної монографії
Посилання на видання обов'язкове.
Висловлені у виданні думки належать виключно авторам.

Підписано до друку 20.02.2019
Формат 60x84 ¹/₁₆. Умовн. друк. арк. 18,4.
Наклад 300 прим. Замовлення № 15-19.
Папір офсетний. Гарнітура Calibri.

Видавець і виготовлювач ПП Щербатих О.В.
вул. Софіївська, 36-Б, м. Кременчук, 39601
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК №2129 від 17.03.2005р.
www.novabook.com.ua
097 555 10 72