

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ДОНБАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

**Збірка наукових праць (статей) факультету
психології, економіки та управління**

**«Актуальні питання сучасної
науки та освіти»**

Слов'янськ – 2018

УДК 51
ББК 74.00

Друкується за ухвалою Вченої ради
Державного вищого навчального закладу
«Донбаський державний педагогічний університет»
(протокол № 8 від «24» квітня 2018 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

О.Г. Набока – перший проректор, д. пед. н., професор;
Д.О. Лазаренко – декан ФПЕУ, д. е. н., професор;
А.Е. Мелоян – зав. кафедрою прикладної психології, к. психол. н., професор;
С.В. Коверга – зав. кафедрою менеджменту, д. е. н., професор;
О.Г. Солодухова – зав. кафедрою психології, д. психол. н., професор;
О.В. Кузьмина – зав. кафедрою педагогіки, д. пед. н., професор;
Л.В. Гончар – заступник декана ФПЕУ, к. е. н., доцент;
Л.В. Степаненко – заступник декана ФПЕУ, к. психол. н., доцент;

Відповідальна за випуск:

А.В. Малахова – к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту.

Актуальні питання психології, економіки та управління: збірка наукових праць (статей) «Актуальні питання сучасної науки та освіти» [Слов'янськ, 23-24 травня 2018 року] / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». – Слов'янськ : Вид-во Б. І. Маторіна, 2018. – 163 с.

У збірнику представлені наукові праці (статті) студентів, аспірантів, викладачів факультету психології, економіки та управління, представників інших ВНЗ інших країн в рамках роботи Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної науки та освіти», що проходила 23-24 травня 2018 року в Донбаському державному педагогічному університеті.

Матеріали представлені в авторській редакції

© Донбаський державний педагогічний університет

Вступне слово

Розвиток сучасної науки характеризується високим рівнем інформатизації суспільства, зростанням глобалізаційних процесів у світі, підвищенням ролі людського фактору у різних сферах життєдіяльності. Інноваційні наукові впровадження сучасності неможливі без урахування соціальних аспектів життя суспільства. Сьогодні як ніколи відчувається проблема психологічної підтримки і економічної безграмотності, що обумовлюється складністю сучасних соціально-економічних стосунків між державою та суб'єктами господарювання. Непідготовленість більшості громадян до існування в умовах революційних змін, а іноді й небажання приймати участь у реформах, що відбуваються в державі, викликає ряд соціальних проблем.

Найбільшу суттєву роль соціальна складова займає в психологічних і економічних наукових напрямках, адже серед об'єктів дослідження є фактори, передумови та принципи, що сприяють забезпеченню життєвого рівня, формуванню цінностей, розвитку особистості, розкриттю його потенціалу.

Не викликає сумніву, що економіка та психологія мають загальне поле для дослідницького пошуку – поведінка індивідів і соціальних груп. На спонукання, рішення і вчинки економічних суб'єктів впливають емоції. Проблеми, що накопичуються в ході економічного розвитку суспільства та їх невизначеності свідчать, що без глибокого вивчення психологічних законів господарської поведінки людей неможливо прогнозувати ефективні моделі економічного розвитку.

Сучасні економічні процеси розглядаються як сфера громадського життя і суспільних стосунків, в яких психологія грає роль «регулятора» таких стосунків. Відбувається поступове формування нового напрямку психологічної науки, яка вивчає і дає відповіді на ті явища, що відбуваються з людиною в процесі здійснення її діяльності. У сучасній науці акцент частіше робиться на психологічні складові економічної діяльності індивідів і соціальних груп, і, отже, йдеться про економічну психологію, поява якої є закономірним феноменом.

Одним із актуальних завдань факультету психології, економіки та управління з питань становлення висококваліфікованих спеціалістів є залучення творчого потенціалу студентів до наукового пошуку та спрямування їх фахових здібностей до цікавих і корисних результатів. З цією метою в рамках науково-дослідної роботи на факультеті видається збірка наукових праць (статей) «Актуальні напрямки сучасної науки та освіти» в Донбаському державному педагогічному університеті.

***Декан ФПЕУ, доктор економічних наук, професор
Лазаренко Дмитро Олександрович***

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Артюхіна М.В. Інвестиційний клімат в Грузії як передумова створення Українсько-Грузинських сумісних підприємств	6
Артюхіна М.В., Зінченко С.О. Особливості і проблеми менеджменту малого підприємства в Україні та шляхи їх подолання	9
Артюхіна М.В., Семенченко М.О. Особливості формування іміджу позашкільного навчального закладу	14
Коверга С.В. Моніторинг процесів системи управління якістю продукції промислових підприємств	19
Кулик Н. М., Корнієнко А. С. Проектний менеджмент в умовах розвитку українського бізнесу	25
Олійник Д.В., Артюхіна М.В. Гейміфікація – як новітній метод мотивації персоналу сучасної організації	30
Пилипенко О.С., Копитько С. Маркетингова інноваційна діяльність підприємств в умовах економічної глобалізації	35
Попова Г. В., Жигadlo С. О. Активні та інтерактивні форми і методи навчання у підготовці магістрів спеціальності "менеджмент"	40
Скорописова Л.І., Аліфірінко В.В. Проблеми вдосконалення механізму управління підприємством на основі контролінгу	47
Соколенко Т.М., Доля В.В. Реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент антикризових стратегій	54

СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Гарна С. О., Янюк Я. Р. Ведення фінансової звітності в Україні за міжнародними стандартами	60
Гончар Л.В., Рождественський Д.О. Фінансовий аналіз та його місце у системі менеджменту підприємств	65
Гончар Л.В., Щеглова К.С. Організаційні та методичні особливості аудиту запасів підприємства	70
Дзюба М. О., Єрмарченко Ю. Аграрний аутсорсинг: проблеми та перспективи розвитку	75
Дзюба М. О., Пугач Д. Роль звукових сигналів і музики в підвищенні урожайності сільськогосподарських культур	78
Коніщева Н. Й., Власов В. О., Скорописов М. Г. Визначення пріоритетних видів туризму у Слов'янському районі Донецької області	83
Малахова А.В., Сідаш К.А. Оцінка необоротних активів як метод бухгалтерського обліку	87
Малахова А.В., Трохимчук Ю.В. Складові інформаційної бази економічного аналізу підприємства	92
Малахова А.В., Щербініна О.О. Основні підходи зарубіжних країн до	

обліку предметів прокату	97
Малахова А.В., Щипіцина А.П. Координація організаційно-аналітичних робіт щодо формування управлінської звітності	105
Мартиненко О.В., Мартиненко А.О. Методичні підходи до формування цінової політики підприємств	111
Сіренко С.В., Бєліч В.А. Основні аспекти управління оборотним капіталом	116
Сіренко С.В., Лукін О.А. Основні аспекти фінансової стійкості суб'єктів господарювання	120
Шнурко А.М., Оснадчук О.М. Актуальні питання оподаткування оплати праці	124
Яровий К.О., Ярова А.Л., Горбачова Н.М. Пріоритети податкового контролю в системі інструментів розширення бази оподаткування та запобігання податковим правопорушенням	131
Яровий К.О., Ярова А.Л., Молодюк І.В. Теоретичні основи обліку доходів загального фонду бюджетних установ	137

СЕКЦІЯ ПСИХОЛОГІЇ

Волинець К.В., Степаненко Л.В. Теоретичний аналіз проблеми внутрішньоособистісних конфліктів у психології	143
Дубік С. Соціальний педагог як професіонал	148
Мацокіна В.Ю., Резнікова О.А. Психологічні чинники дезадаптивної поведінки підлітків	153
Солодухов В.В., Резнікова О.А. Особистісні чинники професійного самовизначення старшокласників	158

СЕКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 330.322(479.22)+658(477+479.22)

Артюхіна М.В.

канд. екон. наук, доц., доц. кафедри менеджменту

**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В ГРУЗІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТВОРЕННЯ
УКРАЇНСЬКО-ГРУЗИНСЬКИХ СУМІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті проведено аналіз факторів інвестиційної привабливості Грузії. Розглянуто перспективні напрямки створення та розвитку сумісних українсько-грузинських підприємств. Визначено сутність діяльності сумісних підприємств з іноземним капіталом.

Ключові слова: інвестиції, сумісні підприємства, спільні підприємства, іноземні інвестиції.

Українсько-грузинське співробітництво останнім часом стало однією з актуальних тем багатьох періодичних видань не тільки України і Грузії, а й зацікавлених третіх сторін. Питання економічної співпраці між даними країнами майже не розроблялися науковцями. Більшість дослідників, як українських, так і закордонних, розглядають тему українсько-грузинських відносин здебільшого у рамках загальної політики Європейського Союзу. Питаннями українсько-грузинських відносин у різних сферах суспільного життя переймалися такі автори: М. Айдін, С. Бланк, Ф. Бордонаро, С. Єрмоменко, І. Корнілов, Л. Негель, Г. Перепелиця, Н. Попеску, Т. Якобашвілі тощо.

Мета дослідження – проаналізувати інвестиційний клімат в Грузії та його вплив на створення сумісних українсько-грузинських підприємств та дати оцінку перспективам такого співробітництва. У межах зазначеної теми здійснено спробу аналізу привабливості інвестиційного клімату Грузії та економічне, соціальне, енергетичне, транспортне, політичне співробітництво між двома державами.

Тандем Україна-Грузія є дуже перспективним у плані економічної співпраці. Дві держави з самого початку свого незалежного існування демонстрували добрий рівень взаємовідносин. Але після "кольорових" революцій відносини між двома державами не тільки наповнилися новою суттю, але й по праву вважаються стратегічними.

По-перше, офіційний Тбілісі цікавлять політичні контакти між країнами, адже грузинське керівництво має потребу в союзниках не лише для того, аби встояти перед тиском із боку Москви, а й відновити контроль над Південною Осетією та Абхазією, котрі поступово інтегруються в Росію [1].

По-друге, між Україною та Грузією з кожним роком збільшується товарообіг. Якщо у 2004 р. товарообіг між Україною та Грузією складав \$158 млн., у 2006 р. вже – \$384 млн. Обсяг торгівлі між Україною та Грузією за 10 місяців 2017 року склав майже \$400 млн. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року товарообіг збільшився на 11% або \$38 млн. [2; 3].

Основну групу товарів з України на ринку Грузії має продукція агропромислового комплексу (кондитерські вироби, цукор, молочні продукти, тваринні та рослинні жири, борошняні вироби, тютюн), чорної металургії та кольорової металургії (сталевий прокат, труби, прутки, вироби з вуглеводневої сталі), хімічної промисловості (лікарські засоби, фарби, лаки, шини) та машинобудування (холодильники, акумулятори). Має місце реалізація харчової солі, деревини і виробів з неї. Всього на грузинському ринку реалізується близько 100 найменувань української продукції. Грузинський товарний експорт в Україні представлено, в основному, продукцією агропромислового комплексу (горіхи, чай, цукор, вина, спирт етиловий), гірничо-видобувної (руди та концентрати марганцеві) та хімічної промисловості (лікарські засоби) [2].

Основна частка експорту послуг з України припадає на морські перевезення, пасажирські авіап перевезення, транзит автотранспорту, страхові послуги – всього по двадцяти позиціях. Останнім часом активізувалися заходи українських компаній, працюючих у транспортній сфері щодо просування своїх інтересів на ринку Грузії. Збільшується кількість авіарейсів між Києвом та Тбілісі. Серед десяти основних торговельних партнерів Грузії Україна посідає п'яте місце після Росії, Туреччини, Азербайджану й Німеччини. При цьому зберігаються стійкі тенденції до збільшення кількості перевезених вантажів основною ділянкою транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія – залізничній поромній переправі Іллічівськ – Поті/Батумі.

Досліджуючи розвиток україно-грузинських економічних відносин необхідно розглянути перспективи створення та формування сумісних або спільних підприємств. Поширеною формою здійснення іноземних інвестицій є створення підприємств з іноземними інвестиціями. Такі підприємства можуть повністю належати іноземним інвесторам, або останні можуть володіти часткою у підприємствах, створених спільно з національними фізичними або юридичними особами.

Чинне законодавство містить термін "спільні підприємства", а юридична та економічна література — також термін "сумісні підприємства". Зокрема, С. Паламарчук обґрунтовує право на існування сумісних підприємств як типу організації промислових і торговельних підприємств, фінансово-кредитних установ. На думку автора, сумісні підприємства є однією з вищих форм міжнародного економічного співробітництва [4]. Водночас підкреслюється, що, хоча сумісні господарські організації є єдиним суб'єктом права, їх правовий стан може регулюватися нормами міжнародного публічного права.

Сумісні підприємства підпорядковуються закону країни їх створення. Зміст терміна "сумісне підприємство" тотожний змісту терміна "спільне підприємство". Основу терміна "сумісне підприємство" становить зміст договору про сумісну діяльність, згідно з яким сторони зобов'язані діяти для досягнення спільної господарської мети.

Передумовою створення українсько-грузинських сумісних підприємств є сприятливий інвестиційний клімат у Грузії. За даними Всесвітнього банку на

червень 2017 р. Грузія входить у десятку країн в рейтингу сприятливих умов ведення бізнесу і займає 9 позицію. Україна за цим показником займає 76 місце [5]. Для порівняння - загальне податкове навантаження (у відсотках від прибутку) в середньому у країнах Європи і Центральної Азії складає 34,8%, в Грузії - 16,4%, в Україні - 52,2%. Привабливий інвестиційний клімат сприяв створенню сумісних підприємств в Грузії представниками Азербайджану, Туреччини, Росії, Китаю. Найбільші інвестиції в Грузію йдуть з Азербайджану і складають більш ніж 35%. Привабливими для іноземних інвесторів в Грузії за даними статистики є транспорт і комунікації, фінансовий сектор, готельний та ресторанний бізнес, соціальна галузь [6].

Українсько-грузинські економічні відносини на сучасному етапі мають стратегічний характер, і це зумовлено, насамперед, збігом стратегічних завдань зовнішньої політики двох дружніх країн і їхніх пріоритетів. Це, передусім, європейська і євроатлантична інтеграція, проведення активної регіональної, добросусідської політики. Схожість основних зовнішньополітичних пріоритетів, високий рівень дружніх відносин позитивно впливають на розвиток співробітництва між нашими країнами. Саме такий характер відносин дає можливість обом сторонам вийти на новий рівень реалізації своїх інтересів у економічному вимірі.

Прискоренню інтенсифікації україно-грузинської економічної співпраці сприяють різного роду міжнародні заходи. Наприклад, 18 липня 2017 року у Тбілісі та 19 липня у Батумі пройшов українсько-грузинський бізнес-форум. Він відбувся згідно з дорученням віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України Іванни Клімпуш-Цинцадзе на виконання листа Глави Адміністрації Президента України від 29.05.17 р. № 02-01 /929. Співорганізаторами форуму виступили Торгова Промислова Палата (далі - ТПП) України та ТПП Грузії за активної підтримки Посольства України в Грузії й офіційного представника ТПП України у Грузії Давіда Іванішвілі. Метою форуму стала – активізація українсько-грузинського співробітництва та налагодження коопераційних зв'язків, насамперед у таких ключових сферах: машинобудування, кольорова та чорна металургія, авіаційна, легка та хімічна промисловість, туризм, логістика, постачання продуктів харчування та вин й ін. Уже протягом багатьох років Україна зберігає провідне місце серед основних торговельно-економічних партнерів Грузії і навпаки. На бізнес-форумі українські учасники змогли установити ділові контакти з потенційними грузинськими бізнесменами й отримати актуальну інформацію про попит та цінову ситуацію на цікавих для них грузинських ринках, домовитись про подальшу взаємовигідну співпрацю.

Спільність зовнішньополітичних орієнтирів, транзитний потенціал, ще не використаний повною мірою, підтримка демократичних цінностей та спільне бачення економічного та політичного розвитку двох країн дозволяють не тільки плідно співпрацювати у різних сферах, а й впливати на загальні процеси у Чорноморському регіоні [2]. Незважаючи на те, що сьогодні в українсько-

грузинських відносинах політична складова превалює над економічною, з кожним роком з'являються нові проекти та перспективи для подальшої активізації економічного співробітництва, зокрема у транспортній та енергетичній сферах. Постійний розвиток двосторонніх відносин, активізація сторонніх впливових гравців у регіоні, реалізація нових інтеграційних та інвестиційних проектів надають впевненості у перспективах подальших розвідок у даній темі.

Список використаних джерел:

1. Кравченко В. Україна–Грузія: майбутнє, сповнене невизначеності / В. Кравченко // Дзеркало тижня. – 2005. – № 11 (539).
2. Шелест Г.В. Українсько-грузинські відносини як фактор стабільності в Чорноморському басейні / Г.В. Шелест // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3), С. 51-57.
3. Товарообіг між Україною і Грузією зріс на 11% // Аграрне інформаційне агенство. [Електронний ресурс.] Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/tovaroobig-miz-ukrainou-ta-gruzieiu-zris-na-11>
4. Паламарчук С. Сумісні підприємства - вид юридичної особи / С. Паламарчук // Радянське право. - 1989. - № 2. - С. 62.
5. Оценка бизнес регулирования. Рейтинг стран. // Всемирный банк. [Електронний ресурс.] Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
6. Foreign Direct Investments // NATIONAL STATISTICS OFFICE OF GEORGIA (GEOSTAT). [Електронний ресурс.] Режим доступу: http://www.geostat.ge/cms/site_images/_files/english/bop/FDI_2015-ENG%20-%20with%20cover.pdf

УДК 334.72

Артюхіна М.В.

к.е.н., доц. кафедри менеджменту

Зінченко С.О.

студент 1 курсу магістратури спеціальності «073 Менеджмент»

ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті проведено аналіз особливостей функціонування малого підприємства з точки зору менеджменту. Висвітлені проблеми, з якими стикається керівник підприємства. Визначено тип управлінської поведінки менеджера та шляхи подолання проблемних ситуацій.

Ключові слова: мале підприємство, менеджер, управлінська поведінка, консультаційні послуги, бізнес-інкубатор,

Постановка проблеми. Підприємництво – є основною ланкою національної економіки, саме на ньому відбувається створення засобів виробництва і предметів споживання, воно задовольняє потреби ринку і споживачів. Серед усієї сукупності підприємств різних рівнів найбільш поширеними в Україні є малі підприємства. Це дрібні власники, які являють собою як безпосередніх виробників, так і споживачів широкого спектру товарів та послуг одночасно. Це означає, що мале підприємництво відіграє важливу роль у торгівлі, сфері послуг і виробництві. Невдачі багатьох підприємств трапляються внаслідок різних причин, таких як проблеми сприяння держави, необхідність переорієнтації економіки на нові європейські стандарти. Тим не менш, найголовніші причини невдач криються саме в менеджменті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей функціонування менеджменту малих підприємств та встановлення проблем, які спіткають керівника підприємства, а також можливий вихід із ситуацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіку становлення сфери малого бізнесу в умовах формування ринкового середовища висвітлювали в своїх працях такі вчені, як З.С. Варналій, В.С. Дієсперов, Г.М. Захарчин, В.К. Збарський, М.А. Лендел, М.Й. Малік, С.К. Ревчук, П.Т. Саблук, О.М. Онищенко та інші. Проблеми менеджменту малого підприємства знаходять відображення у працях таких дослідників, як Ю.О. Ольвінська, О.Н. Дорофєєва, О.В. Рарок та інші.

Виклад основного матеріалу. Малий бізнес дуже різноманітний. Існує ціла низка факторів, і кожен з них в тій чи іншій мірі впливає на особливості управління конкретною фірмою. Це такі фактори, як розмір підприємства, чисельність і склад працюючих, форма власності, галузь діяльності, вид і обсяг продукції, що випускається або послуг, які надаються, організаційна структура підприємства та інші.

Практика функціонування малих підприємств показує, що в невеликому магазині, автотайстерні чи то комп'ютерному клубі немає необхідності мати фахівця-менеджера. Як правило, функції управління в маленьких фірмах бере на себе її власник. Власник-менеджер бере на себе весь ризик підприємництва. Як додаток до цього, дуже часто глава фірми сам займається фінансами, рекламою і цінами. Однак в даному випадку керівник, відмовляючись від делегування повноважень, отримує дефіцит часу саме на управлінську діяльність. Також, беручи на себе дуже багато обов'язків, керівнику важко бачити перспективи розвитку свого підприємства. Це в кінцевому підсумку негативно позначається на результатах роботи. Таким чином, головне завдання менеджера полягає в тому, щоб визначити оптимальну систему управління для досягнення успіху.

Головним критерієм сучасної системи управління є забезпечення ефективності та конкурентоспроможності роботи підприємства. Це особливо важливо для підприємств малого бізнесу, де без дотримання цих умов важко розраховувати на успіх. Організація управління передбачає вирішення наступних питань:

- Створення структури підприємства;

- Розподіл повноважень.

По мірі росту підприємства і обсягу продажів створюється управлінська група. Вона може включати керуючого (власника фірми), агента з постачання, агента зі збуту, бухгалтера. Але навіть при такій простій організаційній структурі багато малих фірм стикаються зі складними проблемами. Як показує досвід, один з основних факторів, що спричиняють руйнування малих фірм - брак управлінських знань у власників і керуючих цих підприємств. Тому вони для виживання та ефективного функціонування в умовах жорсткої конкуренції рано чи пізно змушені вдаватися до послуг консультаційних фірм або залучати до роботи професійних менеджерів [1].

Звідси виходить, що головною вимогою до управління підприємством в умовах ринку, в особливості малим, є забезпечення його пристосованості до мінливих умов господарювання.

Особливості менеджменту в малому бізнесі обумовлені переважно неформальним виконанням влади. Взаємини менеджера і підлеглих носять досить безпосередній і відкритий характер. Практика виробила певні вимоги до особистості менеджера малого бізнесу:

1. Менеджер завжди на виду, його авторитет залежить від його професійних і особистих якостей.
2. Менеджер повинен володіти великою гнучкістю в роботі, вміти передбачати події і пристосовувати діяльність фірми до мінливих умов.
3. Менеджер повинен володіти здатністю формувати і розвивати ефективні робочі групи.
4. Менеджер повинен сприймати своїх підлеглих як групу, а не як окремих особистостей, і підтримувати спілкування з ними як з групою.
5. Задача менеджера - не формалізовані відносини в колективі, а враховувати їх у своїй роботі, підтримувати атмосферу творчої взаємодії.
6. Менеджер повинен володіти високою здатністю впливати на оточуючих.
7. Менеджер повинен вміти навчати і розвивати підлеглих.
8. Менеджер несе відповідальність за результати роботи і атмосферу в колективі [1].

Дані вимоги характеризують грамотного та виваженого менеджера, який знає особливості управління колективом в малому бізнесі і враховує їх у своїй роботі.

Для розвитку малого підприємства важливим є те, яким стилем управління керівник користується, як він виконує свої функції. Як правило, розрізняють три основні стилі управління: демократичний, авторитарний та ліберальний. Хоча на практиці можна зустріти і поєднання стилів, що часто є досить вдалим рішенням. В результаті можна виділити п'ять характерних типів управлінської поведінки: диктатор, демократ, песиміст, маніпулятор, організатор. Пітер Друкер, відомий економіст, публіцист і теоретик менеджменту, висловив таку думку: «Якщо в команді немає людини, що приймає рішення, то рішення ніколи не будуть прийняті». Менеджер-організатор – найбільш продуктивний тип менеджера. Він

бере до уваги як потреби виробництва, так і інтереси і потреби колективу. Такий керівник завжди націлений на розвиток і внесення чогось нового.

В сучасних умовах становлення і поглиблення ринкових механізмів регулювання економіки країни, малі підприємства змушені конкурувати не тільки один з одним, але і з великим бізнесом. Конкурентоспроможність будь-якому підприємству, в тому числі і малому, може забезпечити тільки раціональне управління рухом фінансових ресурсів і капіталу, що знаходиться в його розпорядженні. У зв'язку з цим з кожним роком підвищується значення фінансового менеджменту, метою якого є вироблення і застосування методів, засобів та інструментів для досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності фірми [1].

Як правило, топ-менеджменту в малому бізнесі бракує широти поглядів і зовнішніх контактів. Звідси виникає вірогідність втратити компетенцію в області технології та економіки, і при цьому не помітити ті сили, які визначають виживання і успіх компанії. Керівники можуть і далі керувати, покладаючись виключно на інтуїцію і свій досвід, в той час, як вони не помітили, що з організацією управління не все в порядку; що необхідний якісний аналіз і планування.

Необхідність чітко орієнтованих консультаційних послуг в галузі організації і ведення бізнесу – це одна з невід'ємних умов збільшення ефективності діяльності малих підприємств як на регіональному рівні, так і в масштабах країни в цілому. Існує широкий спектр необхідних консультаційних послуг для малих підприємств. Це послуги в юридичній області, області бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, діловодства, людських ресурсів, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Однак потреба в консультаційних послугах у значній мірі залежить від рівня підготовки, освіти, ділового досвіду роботи підприємця в приватному секторі, а також від того в якому секторі економіки функціонує підприємство, на якій стадії розвитку знаходиться і т.д. Тому система надання консультаційних послуг суб'єктам малого бізнесу повинна бути досить гнучкою, щоб задовольняти широкий спектр потреб різних малих підприємств [2, с. 524].

Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам на Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тієї або іншої необхідної інформації. У зв'язку з цим необхідна державна підтримка для створення ефективної і доступної інформаційної і комунікаційної мережі, що могла б сприяти об'єднанню і подальшому розвитку вже існуючих довідково-інформаційних систем [2, с. 524].

Однією з проблем, що стримує розвиток малого підприємництва в Україні, залишається пошук джерел додаткового фінансування подальшого розвитку. Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування їх діяльності є власні кошти. Проте задовольнити потреби у фінансуванні лише за рахунок цього виду ресурсів можуть далеко не всі малі підприємства [3, с. 102].

Перелічені проблеми зустрічаються і за кордоном. Для надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам створюються бізнес-інкубатори. Основною задачею бізнес-інкубатора є допомога малому підприємству на початковому етапі його функціонування, набранні необхідних сил для самостійної життєдіяльності. «Вирощування» малого підприємства в бізнесі-інкубаторі – динамічний і багатогранний процес. Це визначає велику різноманітність інкубаторів у плані їхньої організації, спектра розв'язуваних задач, матеріально-технічних можливостей, фінансово-економічного статусу, тощо.

У розвинутих країнах під опікою бізнес-інкубатора підприємства знаходяться 2-3 роки, потім починається їхня самостійна діяльність. За статистикою, 87% компаній, які вийшли з бізнес-інкубаторів США, залишаються в бізнесі. За словами Томаса Стродтбека, директора міжнародних програм Національної Асоціації Бізнес-Інкубаторів: «бізнес-інкубаторство – це точка росту сучасної економіки. Інкубатори допомагають молодим компаніям стати на ноги та перетворити ідею у бізнес. Це і допомога в залученні інвестицій, і в підборі персоналу, і консалтингові послуги» [3, с. 102].

Для сприяння розвитку бізнес-інкубаторів в Україні створено Українську асоціацію бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів. Найбільш успішними бізнес-інкубаторами України можна вважати Eastlabs, iHUB, HappyFarm, GrowthUp, Wannabiz, VoomyIT-парк та Polyteco. Але, на жаль, на шляху розвитку бракує законодавчої бази діяльності бізнес-інкубаторів. Місцеві керівники мало проінформовані про можливості даних інституцій, а у ВНЗ не впроваджено працевлаштування за методиками бізнес-інкубаторів. Також бажана більша кількість філіалів по всій країні. Проте в наших реаліях на даному етапі розвитку держави навряд чи зараз можливо розвивати дане питання.

Висновки. Отже, мале підприємництво в ході розгортання своєї діяльності стикається з низкою проблем у менеджменті. Керівнику перш за все треба правильно розподілити обов'язки і визначити стиль управління та управлінську поведінку. Менеджер-організатор – найбільш продуктивний тип менеджера, особливо в малих підприємствах, де дуже часто панують неформалізовані відносини. Оскільки власник малого підприємства, як правило, виконує функції менеджера, підіймається проблема менеджмент-освіти і надання консультаційних послуг. Таким чином, дуже важлива державна підтримка створення ефективної і доступної інформаційної і комунікаційної мережі, що могла б сприяти об'єднанню і подальшому розвитку вже існуючих довідково-інформаційних систем щодо надання консультаційних послуг. Також для вдалого формування і подальшого функціонування малого підприємства масивну допомогу надають бізнес-інкубатори. Після періоду інкубування малі підприємства мають значно більші шанси на виживання і ріст. Але широке розповсюдження їхньої діяльності на Україні на даному етапі є проблемним питанням.

Список використаних джерел

1. Дорофеева О. Особенности менеджмента в малом бизнесе / О.Дорофеева // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2005. – №3. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2005/2005-3/17.htm>
2. Ольвінська Ю. Роль менеджмент-освіти у розвитку малого бізнесу / Ю. Ольвінська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – 2007. – Т. 1. – Ч. II. – С. 521–527. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2219>
3. Парок О. Менеджмент малих підприємств: проблеми і перспективи / О.Парок // Молодий вчений – 2016. – № 6. – С.102
4. Штырно Д. Опыт США по развитию университетских структур содействия предпринимательству / Д.Штырно // Российское предпринимательство. – 2006. – № 6. – С.186. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-ssha-po-razvitiyu-universitetskih-struktur-sodeystviya-predprinimatelstvu>

УДК 374.091:005.336.6

Артюхіна М.В.

канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту

Семенченко М.О.

здобувач ступеня вищої освіти магістр

5 курсу спеціальності «Менеджмент»

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПОЗАШКІЛЬНОГО
НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

У даній статті розкрито комплекс питань розробки і становлення іміджу позашкільного навчального закладу. У контексті основних положень іміджелогії розкрито розуміння іміджу як соціального феномена. Об'єктом аналізу є такі складові іміджу, як правила, цілі, образ, емоційно-психологічний вплив, враження, уявлення, ставлення. Розкриваються сутнісні сторони кожного компонента.

Ключові слова: імідж, зовнішній імідж, внутрішній імідж, публік рилейшнз, пізнавальна діяльність, творчий потенціал, інновації.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічні зміни в житті сучасного суспільства, що відбулися під впливом соціально-економічних чинників, свідчать про те, що в даний час проблеми репутації, громадської думки щодо конкретної організації і, отже, формування і управління її іміджем отримують

все ширший резонанс в галузі освіти, в засобах масової інформації, на рівні міжособистісного спілкування керівників, педагогів, вихованців та їх батьків.

Позашкільний навчальний заклад – відкрита, пов'язана з багатьма суспільними інститутами соціально - педагогічна система, про яку дедалі частіше говорять як про сферу послуг. Позашкільні навчальні заклади сприяють гармонійному, всебічному розвитку особистості вихованця, адаптації його у суспільстві. Позашкільна освіта у загальній системі вільного часу забезпечує дітям доступ до культурних цінностей, які не вивчаються у школі, саме тут ведеться пошук шляхів оновлення змісту навчально – виховного процесу.

Вільний вибір дитини - це головна умова визначення змісту й організації педагогічної діяльності позашкільного закладу. Основним компонентом тут є свобода, автономність, відповідальність. Запорукою успіху у системі позашкільної освіти є наявність методології індивідуальної роботи дитини, в основі якої лежить формування навичок самостійного здобуття знань, генерування ідей, необхідних для життя у досить мінливому, складному соціумі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури показав, що до теперішнього часу в філософії, психології, педагогіці, маркетингу, менеджменті накопичено певний обсяг знань з даної теми, необхідний для постановки і вирішення проблеми формування іміджу установи додаткової освіти дітей.

На філософському і психологічному рівні проблемами іміджу займалися: К.Абульханова-Славська, Б.Ананьєв, М.Каган, О.Леонтьєва, Б.Ломов, А.Петровський, С.Рубінштейн, Є.Юдін. Значний внесок у розвиток теорії додаткової освіти дітей внесли А.Асмолов, Н.Басов, І.Бестужев-Лада, Г.Буданова, Л.Буйлова, А.Бруднов, О.Газман, А.Горський, Н.Каргапольцева, М.Коваль, Л.Круглова, Р.Літвак, А.Фоміна, А.Щетинський і ін. Різні сторони соціокультурного середовища, як простору формування іміджу, розглянуто в працях С.Аверинцева, М.Бахтіна, В.Біблера, О.Булатова, І.Зимньої, І.Зуєвської, І.Іваненко, М.Каган, В. Раковського, О.Мармаза, Л.Новікова, Н.Селіванова, А.Сидоркіна, Н.Софій [1-4].

Досліджено структуру іміджу підприємства та факторів його формування І.Микільською; змісту, функцій і мотивації побудови іміджу особистості - С.Яндаровою; технології формування іміджу педагога - Н.Шкурко; вплив Я-концепції на формування іміджу особистості - Є.Забазною.

У наш час імідж став ходовим товаром у всіх, хто займається підприємництвом і особливо політичною діяльністю. На нього, наприклад, при проведенні виборів в країні витрачаються величезні кошти, що обчислюють в десятках тисяч доларів. Підвищеним попитом імідж користується в естраді і театрі.

Слід відзначити, що складові іміджу організації важко ранжувати, оскільки залежно від конкретних потреб різних груп, які звертаються до послуг освітньої установи, значущість компонентів іміджу закладу коливатиметься.

На підставі аналізу літературних джерел можна зробити висновок про те, що імідж позашкільного навчального закладу складається із певного набору пов'язаних між собою компонентів: імідж керівника, імідж педагога, імідж вихованця та випускника, репутація закладу, візуальний імідж закладу.

Тож метою дослідження є розкриття особливостей процесу формування іміджу позашкільного навчального закладу.

Виклад основного матеріалу. Якою б не була причина необхідності поліпшення іміджу, треба знати, як реалізувати задумане найбільш доступним і ефективним способом. Не підлягає сумніву, що кожний спроможний поліпшити як власний імідж, так і імідж своєї роботи загалом. Суть в тому, щоб змусити інших людей бачити все таким, як ви цього бажаєте. Щоб здійснити подібне, необхідно зрозуміти, як працює імідж, що конкретно він являє собою.

Поняття «імідж» як і більшість наукових категорій, може трактуватися в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі під іміджем розуміється поширене уявлення про сукупність природних і спеціально сконструйованих властивостей об'єкта. В той час як у вузькому сенсі під іміджем розуміється свідомо сформований образ об'єкта, який наділяє його додатковими цінностями і дає можливість продукувати ті враження про об'єкт, ставлення до нього і оцінки його, які необхідні самому творцеві. У маркетингу існує своє визначення іміджу: «імідж (image - образ, зображення, відображення в дзеркалі) - образ, репутація, думка широкої публіки, споживачів і клієнтів про престиж організації, її продуктах і послугах, репутації керівників». Свої специфічні особливості мають імідж марки, імідж організації, імідж продукту. Імідж освітньої установи - це емоційно забарвлений образ навчального закладу, часто свідомо сформований, що володіє цілеспрямовано заданими характеристиками і покликаний чинити психологічний вплив певної спрямованості на конкретні групи соціуму[2].

Формування іміджу позашкільного навчального закладу - це процес, у ході якого створюється якийсь спланований образ на основі наявних ресурсів. Метою створення іміджу закладу є підвищення конкурентноздатності, залучення інвестицій, встановлення та розширення партнерських зв'язків.

Часто на імідж навчального закладу має вплив будинок, в якому він розташований. Заклад не може виглядати безособистісно. Керівник повинен дуже добре продумати його зовнішній вигляд. Далі слід зупинитися на соціально-психологічному аспекті сприйняття вихованцями та педагогами влаштування та кольорового оформлення навчальних кабінетів, коридорів тощо. Також на імідж установи впливають зв'язки з громадськістю, участь у міських святкових заходах, забезпечення якісного рівня знань та результативність основної діяльності закладу. Все це впливає на формування зовнішньої складової іміджу позашкільного навчального закладу.

До внутрішньої складової іміджу позашкільного навчального закладу можна віднести:

- створення позитивного мікроклімату у колективі;

- прогресивність команди адміністрації закладу;
- високий рівень професіоналізму педагога;
- єдність навчання, виховання, фізичного розвитку;
- сучасна матеріально-технічна база;
- пропагування традицій закладу;
- постійний пошук нового прогресивних методик навчання та виховання;
- сучасна власна система виховної роботи.

Формуванню позитивного та оригінального іміджу також сприяє формування та засвоєння чітких конкретних правил-девізів, які перетворюються в традиції закладу.

Цілеспрямовано створений імідж являє собою сукупність і систему складових, які можуть вибудовуватися в рейтинговому ряду в залежності від специфіки навчального закладу та цілей його діяльності. До числа основних таких складових можна віднести - загальну популярність і репутацію, швидкість реагування на зміни запитів споживачів, інноваційний потенціал і його реалізацію, престиж освітніх програм, рекламна політика, рівень розвитку і характер зв'язків, фінансова забезпеченість, конкурентний статус. Кожна зі складових має свої критерії і показники.

Наступним завданням позашкільного закладу має бути створення таких психологічно-педагогічних умов, за якими дитина з першого дня перебування у позашкільному закладі змогла б реалізувати хоча б мінімум своїх творчих очікувань. Отримання позитивних, очікуваних дитиною та її батьками результатів позашкільної діяльності сприятиме формуванню позитивних установ щодо даної організації.

Неабияку роль у створенні іміджу відіграє висвітлення результативності досягнень в діяльності (прізиви місця, перемоги на конкурсах, змаганнях). Для цього треба створити спеціально оформлені стенди з грамотами, дипломами, медалями та фотографіями, власний сайт в Інтернеті та відкрити сторінку у соціальних мережах Фейсбук, Інстаграм та інших.

Немаловажними для іміджу є індивідуалізовані інформаційні документи, презентаційні матеріали: презентація колективу, візитівка, історія створення та розвиток колективу, велика добірка матеріалів з національно-патріотичного виховання.

Головна особливість іміджу сучасного позашкільного полягає в тому, що він будується на взаємній співтворчості педагогів і дітей, на їхній дружбі і духовній спільності, визнаній самостійності особистості дитини, на взаємоповазі і взаємній зацікавленості у суспільному успіхові, у результаті діяльності. Психологи довели, що співтворчість можлива тільки за сприятливих міжособистісних стосунків, духовно-психологічного комфорту. В атмосфері внутрішньої скутості і напруги дитина стає духовно біднішою, примітивнішою, ніж є насправді.

У позашкільному педагогічному процесі вихованці обов'язково повинні відтворювати те, що засвоюють. Завдяки своїй унікальності і неповторності

дитина всі навички розвиває, доповнює і вдосконалює. В цьому і полягає основний закон творчості в колективі. Методи роботи в сучасному позашкільному закладі треба будувати на вслякому заохоченні максимального творчого самовиявлення дитини, багатстві вражень, створенні спеціально передбачених організаційних стосунків, які є джерелом продуктивної творчої діяльності. Тому треба намагатися брати участь у різних фестивалях, конкурсах, культурних заходах місцевого, обласного та всеукраїнського рівнів.

Вагомими принципами для іміджу позашкільного колективу є його індивідуалізація, добровільність, співтворчість, єдність розвитку і саморозвитку, емоційна привабливість міжособистісних взаємин. і дитячої спільності. Оптимальне функціонування сучасного позашкільного закладу забезпечується здатністю і вмінням його працівників «притягувати таланти», залучати дітей і давати їм свободу творчості.

Також на іміджі закладу відображається педагогічний процес характеру взаємин між керівником гуртка та дитиною. Дитина у такому процесі виявляє свої кращі риси характеру, свідомо керує власною ініціативою і завжди зацікавлена в кінцевому результаті своєї творчої роботи. Педагогічний процес повинен бути схожим на розв'язання важливих життєвих ситуацій, які стимулюють свідоме й активне бажання самовдосконалюватися й оновлюватися. Якщо таке прагнення стає невід'ємною рисою особистості вихованця, то це і є найвагоміший результат позашкільної роботи, бо схильність дитини до оновлення має сильну енергію.

Висновки і перспективи подальшого розвитку проблеми дослідження.

Отже, формування іміджу - це цілеспрямований, науково виважений процес. Формування іміджу відбувається завдяки використанню психолого-педагогічних, пізнавальних, емоційних, раціональних та художніх засобів створення позитивного образу навчального закладу, відображення в цьому образі внутрішніх, сутнісних смислів, змісту та завдань, особливостей діяльності навчального закладу.

Таким чином, для того, щоб позашкільний навчальний заклад був привабливим, мав свій неповторний образ, він повинен мати:

1. Естетичність та інформативність внутрішнього інтер'єру.
2. Сприятливі психологічно-педагогічні умови для розвитку дитини, створення творчого процесу.
3. Здатність і вміння працівників «притягувати таланти», залучати дітей і давати їм свободу творчості.
4. Висвітлення результативності досягнень в діяльності шляхом повідомлень у ЗМІ та соціальних мережах, на стендах з грамотами (призові місця, перемоги на конкурсах, змаганнях).
5. Взаємна співтворчість педагогів і дітей та батьків, їхня дружба і духовна спільність, визнана самостійність особистості дитини.

6. Заохочення максимального творчого самовираження (конкурси, змагання, огляди, виставки власних робіт, спілкування з вихованцями інших позашкільних навчальних закладів, обмін досвідом.

7. Запозичення досвіду у закордонних колег.

8. Залучення позабюджетних коштів для оновлення ресурсного забезпечення закладу .

9. Розширення простору самовираження дитини.

Саме цим повинні керуватися педагоги сучасних позашкільних закладів. Творчий процес має бути наповнений глибоким особистісним змістом і здійснюватися в обстановці симпатії і щирої теплоти.

Список використаних джерел:

1. Булатова О. Имидж педагога – мода или необходимость? /О. Булатова // Директор школи. – 2003. - №2 – С. 10 – 12.

2. Зуєвська І. Критерії ефективності позитивного іміджу навчального закладу / І. Зуєвська // Директор школи. – 2006 -№ 2 (386) – С. 10 –13.

3. Мармаза О. І. Використання потенційних можливостей іміджології в управлінні закладами освіти / О. І. Мармаза // Управління школою. – 2009. - №19 – 21. – С. 55 – 59.

4. Софій Н.З. Інноваційні методи навчання та викладання: теоретичне підґрунтя та методика використання: Навчально-методичні матеріали / Н.З. Софій. – К:, 2008. – 60с.

УДК 658.562

Коверга С.В.

д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту

МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано підхід до проведення моніторингу процесів системи управління якістю продукції. Розроблений підхід дозволяє в реальному часі простежити за повнотою та правильністю ідентифікації вхідних параметрів процесів встановленим вимогам до рівня якості продукції.

Ключові слова: моніторинг, якість, управління якістю, процес, стандарт, інформація, методичний підхід.

Для багатьох вітчизняних підприємств ПЕК, що борються за свого споживача, залишається актуальним питання ефективності системи управління якістю продукції. Часто виникає ситуація, коли при укладенні контракту обговорюється припустимий рівень дефектності продукції, що випускається. Підвищені вимоги споживача і його освідченість в питаннях забезпечення

якості змушують виробника приймати рішення з моніторингу процесів системи управління якістю, спираючись на встановлені споживачем вимоги.

Процес системи управління якістю - це процес, якому відповідає послідовність виконаних і логічно закінчених дій (операцій), що є складовою частиною загальної системи організації [1].

Процес системи управління якістю складається з:

основних процесів організації (бізнес-процесів). Основний процес організації - це сукупна послідовність виконаних і логічно дій з перетворення вимог зовнішнього споживача (клієнта), отриманих на вході, на кінцевий продукт, що має цінність для зовнішнього споживача, на виході. Зазвичай, це такі процеси системи управління якістю як «Випуск готової продукції», «Обробка замовлення», «Надання послуг» тощо;

підтримувальних (допоміжних) процесів. Допоміжний процес відрізняється від бізнес-процесу організації тим, що він перетворює ресурси, отримані на вході, на ресурси, що мають цінність тільки для внутрішнього споживача. Це, наприклад, такі процеси системи управління якістю як «Управління персоналом», «Обслуговування ІТ-структури компанії», «Управління обладнанням» тощо;

керівні (управлінські) процеси. Ці процеси служать цілям постійного поліпшення організації. Наприклад, процес «Планування», «Аналіз даних», «Внутрішній аудит» і т. ін. Зрозуміло, що в системі управління якістю продукції керівні процеси абсолютно необхідні, без них сама система управління не може існувати.

Кожен процес системи управління якістю має:

- свою певну мету, підпорядковану спільній меті компанії. Ця мета повинна бути коротко сформульована;

- власника, який може управляти ресурсами і відповідає за виконання процесу. Власник процесу повинен бути керівником певного рівня і мати необхідні повноваження для забезпечення правильного функціонування процесу, незалежно від того, в одному або в декількох структурних підрозділах підприємства цей процес виконується;

- входи. Це об'єкти (сировина, матеріали, інформація), які повинні бути перетворені під дією процесу системи управління якістю;

- виходи. Результат перетворення входів під дією процесів системи управління якістю;

- ресурси. Ресурси - засоби, за допомогою яких входи процесу перетворюються на виходи. До ресурсів відноситься персонал, устаткування, приміщення, електроенергія і т. ін.;

- систему контролю якості та виправлення помилок. Це набір процедур, правил, інструкцій, який забезпечує правильне функціонування процесу системи управління якістю, згідно з його метою. Окрім того, має бути сформований механізм визначення помилок, а також способи їх усунення та запобігання повторної появи в майбутньому.

Дослідження практики застосування принципових положень сучасної системи якості, побудованої на базі стандарту ДСТУ ISO 9001:2001, показали, що для постійного поліпшення якості процесів і всіх видів діяльності, підприємство має планувати та впроваджувати процеси моніторингу. Вирішення даної задачі сприяє забезпеченню відповідності якості процесів і продукції встановленим вимогам внутрішнього і зовнішнього споживача.

При вивченні змісту моніторингу доцільно спиратися на трактування термінології, наведену в сучасному економічному словнику, згідно з якою під моніторингом розуміється «... контроль стану керованого об'єкта або зовнішнього середовища в режимі реального часу, що забезпечує своєчасність прийняття рішень за рахунок зниження ризику від виробничо-господарської діяльності» [2]. З даного визначення випливає, що моніторинг відноситься до управлінської діяльності. Відповідно до стандарту ISO 9000:2000 під моніторингом розуміється «... вимірювання, аналіз та поліпшення, що проводяться для демонстрації відповідності продукції, процесів або системи якості встановленим вимогам» [3]. У цьому ж стандарті зазначається, що змістом контролю є процедура оцінювання шляхом спостереження за процесами та оцінки його результату. З даних трактувань випливає, що моніторинг можна розглядати як організовану контрольну-вимірювальну діяльність, спрямовану на доведення того, що якість будь-якого елемента виробничої системи відповідає встановленим вимогам. Однак у змісті стандарту ДСТУ ISO 9001:2001, пункт 8.2.1 зазначено, що «Організація повинна здійснювати моніторинг інформації, що стосується сприйняття споживачами її можливостей, як одного із способів вимірювання функціонування системи якості» [3]. У даному визначенні простежується явний зв'язок між моніторингом та аудитом, змістом якого є «... аналіз та перевірка здатності підприємства, нагляд за ефективністю заходів щодо поліпшення для забезпечення якості процесів у відповідності з заданими знаннями ... » [3].

Порівняння змісту моніторингу, контролю та аудиту дозволило виділити як загальну діяльність зі збору, аналізу й узагальнення інформації про забезпечення якості та прийняття рішення про відповідність або невідповідність встановленим вимогам. Виходячи зі змісту моніторингу обґрунтовано, що він є функцією управління виробничими процесами, а також методом отримання та накопичення інформації на основі спостереження за виконанням виробничого процесу, аналізу отриманої інформації та прогнозу зміни умов організації виробництва.

У ході проведених досліджень з урахуванням сучасної парадигми якості продукції, змістом контролю є оцінка якості всіх елементів виробничої системи, прийняття рішення про відповідність встановленим вимогам і вироблення заходів щодо вдосконалення організації процесів виробництва з метою своєчасного запобігання та усунення причин дефектів і відхилень.

Узагальнення результатів проведених досліджень дозволило розкрити зміст моніторингу як інтегрованої діяльності, що включає три блоки завдань,

вирішення яких сприяє досягненню взаємопов'язаних цілей у сфері забезпечення якості виробництва продукції (рис. 1).

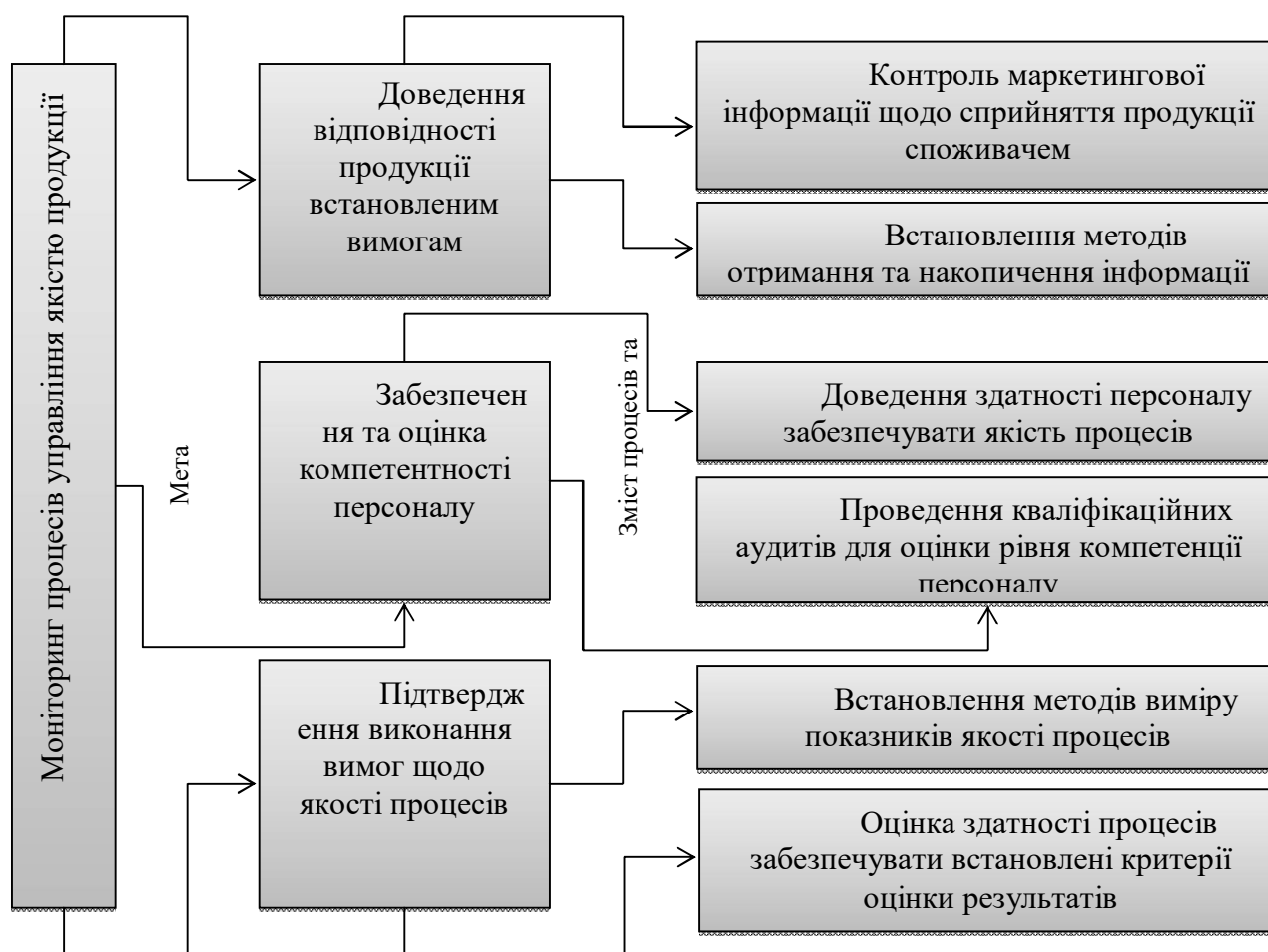


Рис. 1 Зміст моніторингу процесів системи управління якістю продукції

Для опису процесів моніторингу на кожному з етапів виробництва продукції підприємства необхідно використовувати вхідну й вихідну інформацію. Вхідна інформація включає: технічні умови, конструкторську документацію, операційні карти, специфікації тощо. Вихідна інформація включає: дані за результатами технічного контролю; звіти про внутрішні аудити та протоколи кваліфікаційної атестації працівників, оцінки якості процесів і видів діяльності і т. ін.

На основі порівняння даної інформації виробляється рішення про необхідність поліпшення організації процесів для досягнення запланованої якості [4].

Таким чином, при проведенні моніторингу формуються такі блоки інформації:

- дані про ефективність функціонування системи забезпечення якості виробничих процесів;

- статистичні дані про результати контролю якості всіх елементів виробничої системи;
- попереджувальні та корегувальні заходи, що сприяють вдосконаленню умов і факторів виробництва.

Особливістю організації моніторингу є твердження, що його результати використовуються для координації всіх елементів виробничої системи і забезпечення інформацією підрозділу підприємства для розробки напрямків удосконалення діяльності щодо забезпечення якості виробництва продукції. За результатами проведення моніторингу формується система інформації, що характеризує стан факторів і умов, які забезпечують належну якість виробничих процесів [5].

Особливої уваги потребує розробка підходу до проведення моніторингу впливу процесів та їх взаємодії на результативність ключових процесів системи управління якістю продукції підприємства (рис. 2).

У наведеній схемі виділяються три блоки дій, пов'язаних з наглядом за процесом, аналізом результатів і ідентифікацією необхідності внесення змін в процеси або умови їх здійснення.

Розглянемо детальніше підхід до проведення моніторингу процесів системи управління якістю продукції підприємства.

Модуль 1 включає в себе виконання наступних дій:

визначення сукупності процесів системи управління якістю продукції.

виявлення вхідних і вихідних параметрів процесів системи управління якістю продукції;

опис і аналіз взаємодії між процесами системи управління якістю продукції;

збір даних про результативність процесів системи управління якістю продукції.

Для реалізації процесного підходу і результативного функціонування системи управління якістю продукції необхідно визначити всю сукупність процесів, що діють в організації.

Визначаються основні, забезпечувальні та управлінські процеси. Виконується їх декомпозиція. При розгляді діяльності організації в цілому використовується представлення процесів на верхньому (першому) рівні. Наприклад, процес закупівель сировини і матеріалів для виробництва, який включає такі роботи як: планування закупівель, укладення договорів, оформлення замовлень тощо.

Кількість рівнів декомпозиції процесів визначається завданнями проекту і не повинно бути занадто великим - не більше трьох-чотирьох рівнів.

Розбиття діяльності організації на процеси рекомендується вести з урахуванням структури підприємства, що полегшує оптимізацію кількості процесу управління якістю продукції.

Оскільки виходи одних процесів є входами інших, то визначення вхідних і вихідних параметрів пов'язано з процедурою визначення взаємодії між процесами.



Рис. 2 Методичний підхід до проведення моніторингу процесів системи управління якістю продукції підприємств

Наявність або відсутність взаємодії між процесами визначається експертами. Маючи дані про взаємодію між процесами, можна виконати ранжування процесів за силою пов'язаності кожного з них з іншими, тобто визначити, які процеси пов'язані з найбільшим числом інших процесів. Стану і вдосконаленню цих процесів слід приділяти найбільшу увагу.

Таким чином, запропоновано підхід до проведення моніторингу процесів системи управління якістю продукції. Розроблений підхід дозволяє в реальному часі простежити за повнотою та правильністю ідентифікації вхідних параметрів процесів встановленим вимогам до рівня якості продукції.

Практична реалізація запропонованого підходу до проведення моніторингу процесів системи управління якістю продукції спрямована на своєчасність прийняття рішень щодо корегувальних та запобіжних дій у разі виникнення невідповідностей, або потенційних невідповідностей при функціонуванні процесів.

Список використаних джерел:

1. Процессы системы менеджмента качества [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.u-b-s.ru/publikacii/processy-smk.html>.
2. Пецкович М. Д. Сутність та структурна декомпозиція системи поточного контролювання підприємства / М. Д. Пецкович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 143–147. – (Серія «Економічні науки»).
3. Голубков Е. П. Технология принятия управленческих решений / Е. П. Голубков. – М. : Дело и сервис, 2005. – 544 с.
4. Булей Н. В. Повышение эффективности управления машиностроительным предприятием на основе создания информационной системы мониторинга производственного процесса : автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук / Н. В. Булей. – Орел : ОГТУ, 2007. – 24 с.
5. Савчук В. Мониторинг текущего состояния предприятия / В. Савчук // Финансовый Директор. – 2004. – № 1.

УДК 005.336.3

Кулик Н. М.

канд. техн. наук, доц. кафедри менеджменту

Корнієнко А. С.

Студент 4 курсу спеціальності 073

«Менеджмент» освітнього рівня бакалавр

ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

В статті обґрунтовано необхідність зміни парадигми в умовах розвитку українського бізнесу. Доведено, що проектний менеджмент стає визначальним чинником співробітництва підприємницьких структур в умовах глобалізації діяльності. Визначені зміни та проблеми менеджменту у підприємницьких

структурах. В роботі проаналізовано основи підтримки та розширення сфер застосування проектного менеджменту. Запропоновано заходи спрямовані на удосконалення методології проектного менеджменту та сприяння його поширенню.

Ключові слова: проектний менеджмент, підприємницькі структури, екосистема, інформаційна інфраструктура, інформація.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки, прискорення науково-технічного прогресу, постійно зростаюче інформаційне поле вимагають від підприємств все більших зусиль у напрямі постійного саморозвитку, зокрема оновлення наявних технологій, пошуку нових напрямів діяльності.

Зміна парадигми менеджменту в умовах розвитку українського бізнесу вимагають пошуку нових управлінських інструментів. На протязі останнього десятиріччя особливу актуальність, у першу чергу, у великих компаніях, а також потім і на малих та середніх підприємствах, набуває концепція проектного менеджменту (Project Management).

Проектний менеджмент на сучасному етапі розвитку отримав визнання як самостійна сфера менеджменту, використання якої сприяє підвищенню ефективності досягнення запланованих цілей у встановлені терміни з необхідною якістю і в межах виділеного фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати фундаментальних досліджень проблем застосування проектного менеджменту приведені в численних працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як Л. П. Батенко, С.Д. Бушуєв, В.І. Воропаєв, І.В. Кононенко, І.С. Каленюк, І.Й. Мазур, Л.В. Ноздріна, В. Савчук, В.А.Рач, Г. Тарасюк, І.В. Чумаченко, О.О. Чикаренко, М. Л.Разу, В.Д. Шапиро, Ю.П. Шаров та ін. В рамках цих робіт досліджуються питання сутності і специфіки проектного менеджменту, його відмінностей з функціональним менеджментом, уніфікації процесу проектного управління, дослідження глобального досвіду роботи над проектами та ін.

У той же час практично не виступає самостійним предметом дослідження специфіка програмного та проектного менеджменту в умовах розвитку українського бізнесу. Беручи до уваги поточні реалії розвитку бізнесу в Україні, це питання представляє особливий інтерес для проведення дослідження.

Необхідно відзначити, що спочатку проектний менеджмент як соціотехнічна методика був використаний в кінці 1950-х років ХХ ст. ВМС Сполучених Штатів Америки в ході опрацювання ракетної системи «Поларіс». Застосування управління проектами було настільки успішним, що даний підхід вирішили апробувати і для планування проектів у всій сукупності збройних сил Америки, а згодом він став широко використовуватися і в інших областях діяльності [1].

Формування і виконання проектів є обов'язковою частиною бізнесу кожного успішного підприємства. Проекти можуть відрізнятися за видами, масштабом і складністю. Згідно з дослідженнями, на участь в проектах мідл- і топ-менеджери можуть витратити до 70% тимчасового фонду в залежності від

займаної позиції і сфери діяльності компанії. У багатьох галузях продуктивне виконання проектів розвитку є на поточний момент головним критерієм успіху підприємства.

У нашій країні застосування новітніх методик та інструментів проектного менеджменту є особливою стратегічною роллю. Тільки навчившись інтенсивних методів експлуатації власних ресурсів, Україна може підвищити рівень конкурентоспроможності на глобальному ринку.

У той же час управління проектами як ефективніший механізм уже показав свою результативність і широко застосовується ключовими світовими гравцями, його плідно впроваджують IBM, Intel і ряд інших корпорацій [2].

Разом з тим постає питання особливостей застосування проектного менеджменту в сучасних підприємницьких структурах в умовах розвитку українського бізнесу, що орієнтуються на широку взаємодію та відмову від жорсткої конкурентної боротьби. Для прикладу можна привести екосистему, в рамках якої широко розвивається кооперація, що узгоджується з стратегією згладжування конкурентної боротьби [4].

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економічних відносин, який обумовлений наступними чинниками:

- зростанням інтенсивності змін в промисловості, що підвищує конкуренцію і вимоги до підприємств швидше реагувати на зміни;
- більш вибагливими умовами ринку, фінансовим та ринковим пресингом;
- посиленням процесів глобалізації, поглибленням проблем інтеграції як різних компаній, так і різних видів діяльності, передбачає формування нових ринкових просторів задля уникнення взаємозгубної конкуренції та налагодження конструктивних стосунків у відкритому ринковому середовищі, що забезпечить стійке зростання і ефективне використання потенціалу підприємницьких структур. Альтернативою експансії зовнішніх монопольних підприємницьких структур може стати комунікаційна глобалізація, в якій головне не домінування одного чи кількох полюсів, а рівноправний діалог усіх учасників в інтересах збереження видової різноманітності і свободи вибору соціально-економічних моделей управління. Суть таких перетворень полягає в тому, що різні учасники ринку функціонально пов'язуються одне з одним розгалуженими інформаційними потоками, які супроводжують процеси формування та задоволення попиту на товари/послуги.

Загалом можна окреслити ряд змін в системі менеджменту у підприємницьких структурах, серед яких слід виділити такі:

- використання єдиного інформаційно-комунікаційного простору країни для інтеграції в рамках регіональних, національних чи міжнародних структур;
- системне впровадження перспективних інформаційно-комунікаційних технологій в сфері діяльності підприємств;
- перехід від управління інформаційними ресурсами до управління інформаційним капіталом;

- зростання ролі знань в інформаційно-комунікаційних інфраструктурах на макро - та мікрорівнях;
- підвищення вагомості людського потенціалу персоналу в діяльності підприємницьких структур, акцент оцінки якого тісно ув'язується з кваліфікацією, професіоналізмом і здібностями до творчості і навчання;
- орієнтація на впровадження систем колегіального прийняття рішень із можливим залученням зовнішніх експертних знань.

Приведені зміни дозволяють нівелювати цілий ряд проблем угодженої діяльності підприємницьких структур, які неможливо було вирішити раніше. Серед цих проблем можна виділити: відмінності у масштабах діяльності; різний темп функціонування, галузеву специфіку, територіальну розмежованість тощо. У таких умовах найбільш дієвим інструментарієм узгодженої діяльності і розвитку підприємницьких структур є впровадження прогресивних інформаційних систем менеджменту, які в основному базуються на широкому застосуванні методів проектного менеджменту [3], який нині виокремлюється в специфічну галузь знань. Проектний менеджмент дозволяє шляхом застосування притаманних йому унікальних форм і методів справлятися з означеними інтеграційними процесами.

Очевидно, що в умовах розвитку українського бізнесу зусилля активних підприємницьких структур доцільно спрямувати на ефективне використання знань в управлінні і демократизацію процесів прийняття рішень. Адже взаємна повага, солідарність і кооперація, відкритість і партнерство творять принципово іншу площину взаємодії як між компаніями-партнерами, виробниками і клієнтами, так і між компаніями-конкурентами. Якісне поле взаємодії в рамках внутрішньої мережі формує нове розуміння вищих економічних цінностей, відкриває нові перспективи, які дають поштовх до формування нової культури підприємництва. Одним з найцінніших результатів якісної екосистеми співробітництва є формування «економічного патріотизму» тобто введення в дію відомої моделі «свій до свого по своє».

Розгортання нових підприємницьких структур може відбуватися, наприклад, у формі споживчої екосистеми, яка функціонує у межах чітко окресленого макромаркетингового середовища, і повністю модифікуватися внаслідок появи неперервної технологічної інновації. Поняття «екосистема підприємництва» було введено ще в 1996 році психологом Дж. Ф. Муром з Гарвардського університету у книзі «Смерть конкуренції» [4]. В екосистемі покупців ринкова діяльність (інвестиції, спільне розроблення товарів, ринкова комунікація, логістика і трансакції) здійснюються і контролюються не тільки постачальниками, але й споживачами. Побудова цих зв'язків є індикатором якості соціальної екосистеми і її зрілості.

Формування нових підприємницьких структур активізує формування принципово нової парадигми їх взаємодії між собою і з зовнішнім середовищем в цілому. Якщо в постіндустріальному середовищі акцент управління ставився на організацію наскрізних матеріальних потоків, то в інформаційному

суспільстві це взаємодія на рівні інтелектуального обміну, який вимагає застосування високорівневої культури спілкування прийнятої підприємницькими структурами.

Розширення сфер задіяння проектного менеджменту пояснюється наступним:

З одного боку на даний час вже природно розглядати весь ланцюг виробництва товарів/послуг в сукупності від задіяння необхідних ресурсів і до споживання і утилізації відходів. Узгодження інтересів учасників ринку проявляється насамперед у посиленні взаємозалежності між ними та двоїстому характері їх взаємодії, яка узгоджується у рамках сукупності проектів і програм, тобто поєднуючи переваги від узгоджених дій та применшуючи втрати від конкурентної боротьби. Відкриті глобальні технології управління через застосування проектного менеджменту примножують прямі і приховані вигоди підприємницьких структур;

З іншого боку через скорочення тривалості життєвого циклу товарів/послуг на підприємстві безпосереднім об'єктом управління стає багатовекторна діяльність на оперативному і тактичному рівнях, яку природно підтримувати в рамках сукупності проектів та програм. Відшукуючи тимчасові ніші з задовільним рівнем конкурентної боротьби підприємницькі структури на ринку прагнуть розміститися найбільш комфортно. Адже турбулентність зовнішнього середовища вносить випадкові флуктуаційні зміни в діяльність підприємницьких структур, що вимагає обґрунтованого корелюючого програмно-обумовлено впливу засобами проектного менеджменту.

Нагальними завданнями інтенсифікації економічного розвитку України, для вирішення яких необхідний проектний менеджмент, залишаються такі:

- забезпечення прозорості ведення бізнесу за рахунок уніфікації та стандартизації управління діяльністю;
- підвищення відповідальності підприємницьких структур як всередині, так і в оточуючому середовищі;
- проведення модернізації та інтенсифікації всіх галузей економіки України на спільних засадах управління;
- узгодження багатовекторного розвитку підприємницьких структур різних галузей для підвищення стійкості та динамічності їх розвитку;
- підвищення стандартів якості освіти в сфері управління.

Висновки. Ефективна економіка в умовах розвитку сучасного українського бізнесу вимагає формування розвинутого ділового середовища. Очевидно, що визначальним чинником вирішення цього завдання стане формування розподіленої інформаційної інфраструктури, як каталізатора застосування методів проектного менеджменту. Для досягнення поставленої мети пропонується сконцентрувати зусилля на вирішенні наступних завдань:

- сприяти розширенню спектру застосування методів проектного менеджменту та його адаптації до галузевих специфік;

- поширювати національну мережу знань для дистанційного навчання і консультування з використанням: активних методів навчання, методик коучингу і оцінки, обміну досвідом реалізації схожих проектів, майстер-класів фахівців з досвідом;
- сформулювати сприятливу правову базу для застосування і розвитку перспективних методик управління проектами;
- розгорнути постійно діючу мережу знань експертів з метою підвищення кваліфікації фахівців і розвитку проектного менеджменту.

Зазначимо, що розвиток основних компонентів інноваційного проектного менеджменту доцільно здійснювати шляхом збалансованої інтеграції світового досвіду і національної культури управління.

Список використаних джерел:

1. Строилова Э.В. Проектный менеджмент и реинжиниринг. // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 4– 5. – С. 1206–1210.
2. Чичерин Ю.А., Суворова Н.Н. Проектный менеджмент: систематизированное изложение теоретических основ. // *Успехи современного естествознания*. – 2012. – № 4. – С. 148–151.
3. Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами / Д. Милошевич /Пер. с англ. Мамонтова Е. В.; Под ред. Неизвестного С. И. – М.:Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008. –

УДК 338

Олійник Д.В.

студент 1 курсу магістратури спеціальності “Менеджмент і адміністрування”;

Артюхіна М.В.

к.е.н., доц. кафедри менеджменту

ГЕЙМІФІКАЦІЯ – ЯК НОВІТНІЙ МЕТОД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглянуті питання значущості та необхідності мотивації для діяльності компанії; специфіка нематеріальної складової мотивації; переваги і недоліки гейміфікації; форми гейміфікації; визначаються проблеми та перспективи її розвитку в управлінні персоналом сучасної організації.

Ключові слова: гейміфікація, мотивація, менеджмент, персонал, ефективність.

Персонал компанії є одним з провідних її активів, що дозволяють забезпечувати високі економічні результати і стійкість підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища. Для ефективного застосування даного активу компанії потрібно: знайти ефективні способи рекрутування «кращих» співробітників; сприяти залученості персоналу в діяльність компанії; розробити програми мотивації, що дозволяють співробітникам організацій не тільки демонструвати високу продуктивність праці, але знаходити баланс між

особистим життям і роботою. В силу зростаючої конкуренції за «якісні» людські ресурси на ринку праці організації змушені виконувати ряд неспецифічних соціальних функцій. Наприклад, забезпечувати співробітникам не тільки комфортні умови праці і гідну його оплату, а й організувати дозвілля на робочому місці, допомагати вирішувати домашні справи, створювати умови для самореалізації та розвитку людини. Все частіше HR-менеджери оперують такими поняттями як «задоволення від виконання роботи», «захопливість робочого процесу», «веселощі від виконання завдань» тощо. Сучасні організації шукають нові інструменти вирішення поставлених завдань. Розглянемо гейміфікацію як один з найбільш ефективних способів мотивації персоналу.

Відомо, що основними функціями менеджменту є: планування, організація, мотивація, контроль. Для того щоб діяльність підприємства була успішна, необхідно не тільки виконувати їх, а й враховувати їх особливості. Будь-яке підприємство, організація, фірма, компанія - це люди, які виконують роботу для досягнення основних цілей своєї організації. Для того щоб змусити людей виконувати роботу якісно, їх необхідно стимулювати і мотивувати різними способами. Таким чином, мотивація персоналу є однією з найважливіших завдань організації, яке націлено на досягнення її корпоративних цілей.

Мотивація - це одна з основних функцій менеджменту, спрямована на спонукання людей до ефективної діяльності.

В теорії існує безліч способів і методів мотивації персоналу, які ґрунтуються на змістовній і процесуальній теоріях мотивації. У сучасному світі виділяють 2 види мотивації персоналу:

- матеріальна мотивація;
- нематеріальна мотивація [1].

Кожен вид мотивації грає певну роль в системі мотивації, і тільки поєднання даних видів зробить систему мотивації найбільш ефективною [2].

Безліч компаній роблять величезну помилку не звертаючи увагу на нематеріальну мотивацію персоналу. І це дійсно фатальна помилка керівників, які вважають, що спонукати людей до праці можливо тільки грошовими заохоченнями. Однак, на думку багатьох кадрових експертів, учених і психологів, заохочення сучасної людини не повинно обмежуватися тільки окладами і преміями. Сучасне покоління людей у віці від 20 до 30 років цінує не тільки гроші, але і можливість кар'єрного росту, самореалізацію та свободу особистого часу.

Таким чином, щоб задовольнити дані потреби персоналу необхідно поєднувати матеріальну і нематеріальну мотивацію. Одним з ефективних методів стимулювання персоналу є гейміфікація. Термін був запропонований Н. Полінгом в 2002 році. Г. Зікерманн та Дж. Ліндер вважають, що гейміфіковані системи ґрунтуються на психологічних та віртуальних нагородах за певну поведінку, такі як пропозиція готівки і призив (товарів) [3, с. 13]. Gartner Group стверджує, що її активне запровадження є однією з

найважливіших тенденцій в інформаційних технологіях для суб'єктів господарювання. Найближчим часом ігрові сервіси, що застосовуються з метою залучення і утримання споживачів товарів або послуг, стануть стільки ж значимими для бізнесу, як і торгові майданчики та соціальні мережі [3, с. 14].

Підтримують ідею розгляду гейміфікації як бізнес-інструменту К. Вербах і Д. Хантер, проте вони концентрують увагу на розвитку ігрового мислення, вважаючи, що гейміфікація - «гра мислення в практиці», вказуючи, що сучасний процес конструювання товарів, послуг, сервісу або внутрішніх систем організації стає елементом світу ігрового дизайну [4]. Автори відзначають, що головне завдання гейміфікації полягає в використанні психології гри. Бажання отримати задоволення є одним з найсильніших мотиваторів, що спонукають людину захоплено і з повною віддачею займатися чим-небудь. Тому додаючи веселощів в робочий процес, використовуючи механізми гри, ігрові елементи і, перш за все, формуючи ігрове мислення можна домогтися залучення співробітників, ентузіазму у виконанні роботи, а також створити навчальне середовище організації, яке формує новий досвід і нові способи вирішення проблем.

Резюмуючи наявні теоретичні підходи, можна стверджувати, що гейміфікація - це цілеспрямоване використання ігрових елементів для формування нового досвіду в неігрових завданнях, процесах і контексті. У цьому сенсі вона включає в себе три взаємопов'язані аспекти (елемента): 1) формування нового досвіду; 2) ігрові взаємодії (об'єкти, інструменти, які формують цей новий досвід; 3) ігровий дизайн (практика конструювання, впровадження ігрових елементів в неігрові процеси). Гейміфікація - новітній спосіб мотивації персоналу, який полягає в перетворенні рутинної роботи в особливий ігровий процес [5]. Даний спосіб ґрунтується:

- на залучення співробітників в бізнес - процеси;
- на творчості співробітників при вирішенні задач і досягненні цілей компанії;
- на вирішенні завдань в рамках ігрового процесу.

Для реалізації гейміфікації на практиці використовуються наступні прийоми і засоби: • віртуальні бейджи; статуси; повідомлення; загальні рейтинги співробітників; конкурси; квести тощо.

Даний спосіб використовується передовими американськими і європейськими компаніями. В українській практиці гейміфікація не так популярна, проте, з кожним днем рівень зацікавленості у роботодавців в цьому напрямку все більше зростає. І це не дивно, завдяки даному способу співробітники дійсно націлені на досягнення результату.

Існують фактори, що детермінують зростання інтересу бізнес-організацій до гейміфікації: по-перше, ігри - це інструмент, який демонструє високий рівень залученості. При цьому, згідно з результатами досліджень, залученість людей в ігри не падає з появою нових інформаційних технологій. Ігри поглинають інші види дозвілля, активно впроваджуються в неігрові процеси. Комерційні організації шукають можливості адаптації до своїх завдань потенціалу ігор,

використання прагнення людини грати і розважатися для вирішення організаційних завдань.

По-друге, символізація всіх сфер нашого життя призводить до того, що для персоналу необхідно створювати можливості отримання незабутніх вражень і унікального досвіду. Досвід гейміфікованих проектів компаній Nike, IBM, Cisco, Microsoft, Google та ін., доводить, що вона може стати одним з ефективних інструментів корпоративної культури.

По-третє, відбувається зрушення покоління в складі трудових ресурсів, яке не може не відбитися на управлінні сучасною організацією. Особливості, пов'язані з соціалізацією представників покоління Y, їх висока залученість в нові інформаційні технології (перш за все, соціальні медіа, онлайнві ігри), зумовлюють необхідність впровадження нових, зрозумілих цьому поколінню елементів управління і залучення в трудову діяльність.

По-четверте, відбувається швидке вдосконалення інформаційних технологій і значне їх здешевлення. Даний фактор не тільки розширює кількість організацій, здатних впроваджувати ігрові елементи і механізми в організаційні процеси (гейміфікація активно використовується не тільки в великому бізнесі, але малих і середніх підприємствах, стартапах, організаціях соціальної сфери і державних органів управління), а й дозволяє вирішувати специфічні завдання з максимальним ефектом. Наприклад, поява технологій, що дозволяють відслідковувати персональні дані та досягнення, значно вдосконалили механізми гейміфікації.

По-п'яте, стимулом до активного використання гейміфікації є розвиток нових онлайнвих форм взаємодій і колективної роботи. Так, розвиток краудсорсингу в сучасних організаціях сприяє збільшенню використання ігрових елементів. Краудсорсинговий проект обов'язково включає елементи гри, ігрові механізми для підтримки драйву учасників, визначення їх персональних і групових рейтингів, для створення конкурентного середовища при вирішенні різних типів завдань. І найголовніше - прагнення до гейміфікації бізнес-процесів обумовлено зростанням потреби сучасних організацій в генеруванні інновацій як чинника забезпечення їх конкурентоспроможності. Менеджмент ідей, впроваджуваний компаніями, активно використовує ігрові елементи (конкурси, змагання, голосування та рейтинги) для генерації, відбору і систематизації ідей. Це сприяє збільшенню залучення співробітників в інноваційний процес за рахунок інтерактивності, розважальних елементів, можливості кожного співробітника не тільки внести свій вклад в розвиток організації, а й оперативно побачити оцінку цього вкладу з боку керівництва та інших співробітників. Більшість фахівців сходяться на думці, що методи гейміфікації, використані в процесі генерації ідей, формують особливу культуру залучення персоналу в робочий процес, в цінності корпоративного бренду [6].

Гейміфікація, дійсно, чудовий спосіб мотивації персоналу, застосування якого, безсумнівно, принесе свої плоди. Використовуючи даний спосіб мотивації можна підвищити ефективність діяльності співробітників в кілька разів.

Основні форми гейміфакції:

- змагальна;
- переможна;
- естетична.

Змагальна гейміфікація заснована на мотивації співробітників шляхом різних змагань, тематика яких тісно пов'язана з проблемами або завданнями компанії. Дана форма передбачає створення різних конкурсів, змагань, в рамках яких будуть вирішені першочергові завдання компанії [5].

Наступна форма – переможна, коли цікавий сам ігровий процес, і у виграші залишаються всі учасники. В якості прикладу можна навести введення ігрової валюти, одержуваної за допомогу колегам і потрібної для покупки яких-небудь цікавих подарунків.

Естетична гейміфікація ґрунтується на тому, щоб цілі компанії були зрозумілими всьому колективу і збігалися з бажаннями співробітників. Як приклад можна навести ситуацію, коли за перевиконання плану продажів співробітник буде отримувати будь-яку медаль, грамоту або незначний подарунок.

Таким чином, впроваджуючи даний спосіб мотивації персоналу, можна застосовувати як всі три форми гейміфікації, так і одну. Однак, як показує закордонна практика передових компаній, поєднуючи всі три форми гейміфікації можна домогтися максимального ефекту.

Розглянувши гейміфікацію як новітній спосіб мотивації персоналу, а також заглибившись в його форми, можна виділити наступні переваги і недоліки.

Переваги:

1. Заміна рутинної роботи ігровим процесом.
2. Можливість самореалізації співробітників.
3. Візуалізація досягнень і прогресу співробітників.
4. Залучення всіх співробітників в бізнес - процеси для вирішення завдань.
5. Зацікавленість співробітників у виконанні завдань компанії.
6. Підвищення згуртованості колективу при спільному вирішенні завдань.
7. Розвиток творчого і неординарного мислення у співробітників [2].

В цілому, гейміфікація може стати в найближчі роки ефективною альтернативою традиційним інструментам управління персоналом, оскільки здатна формувати унікальний досвід співробітників організації, надавати додатковий сенс і напрямок їх діяльності, підвищувати мотивацію і залученість в роботу компанії, а також генерувати прибуток.

Таким чином можна сказати, що гейміфікація, дійсно, новітній метод мотивації персоналу, який може дати бажаний результат компанії. Застосування даного способу багато в чому залежить від вікової структури персоналу, а також їхніх потреб. Тільки глибоке знання своїх співробітників може визначити можливість і необхідність впровадження даного способу в систему мотивації [1].

З огляду на досвід американських і європейських передових компаній, а також тенденції до омолодження персоналу компаній, варто сказати, що

гейміфікація і різновид її форм, безумовно, підвищують ефективність роботи не тільки всіх співробітників, але і компанії в цілому. При цьому, не варто забувати, що тільки при поєднанні всіх видів мотивації можна підвищити ефективність всієї системи мотивації персоналу, а, отже, і діяльність компанії, в цілому.

Список використаних джерел:

1. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учеб. пособие/ О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: МГУ, 1995. – 438 с.
2. Добролюбов Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала/ Е.А. Добролюбов. – М.: Банковские технологии. – 2002. – № 3 – С. 41-44
3. Зикерманн Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов / Г. Зикерманн, Д. Линдер ; пер. с англ. И. Айзятуловой — М.: ООО "Манн, Иванов и Фербер", 2014.– 43 с.
4. Вербих, К. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса / К.Вербих, Д.Хантер. – М.,2015. – 223 с.
5. Егоршин, А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : Учеб. пособие / А. П. Егоршин. - [3-е изд., перераб. и доп.] – М. : ИНФРА-М., 2013. – 378 с
6. Маркеева А.В. Геймификация как инструмент управления персоналом современной организации /А.В. Маркеева // Российское предпринимательство, –2015. – Том 16. – № 12. – С. 1923-1936. - 729 с.
4. Chuhraj, N.I. «Кооперенција як стратегія функціонування підприємств на ринку інновацій» Vostochno-evropejskij zhurnal peredovyh tehnologij «Унтегрованоє стратегічне управління, управління проєкту у програмі». No. 1/3 (43).– Kharkiv. 2010.

УДК 339.138:339.9:004

Пилипенко О.С.

к.е.н., доц. кафедри менеджменту

Копитько С.

студент 1 курсу магістратури
спеціальності «Менеджмент»

МАРКЕТИНГОВА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація: В статті автором досліджено проблеми економічної глобалізації в цілому та особливості впливу міжнародних факторів на маркетингову діяльність вітчизняних підприємств зокрема. Обґрунтовано доцільність впровадження інноваційних технологій маркетингу щодо створення могутніх інформаційно-комунікаційних систем впливу на поведінку

споживача та підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах світової інтеграції

Ключові слова: економічна глобалізація, електронна комерція, інновації, комерціалізація інновацій, інтернет-дослідження, інтернет-технології, інтернет-інформація, ІТ-технології, лінії впливу

Вступ та постановка проблеми. Формування ринку електронної торгівлі України відбувається в період розвитку ринкової економіки та елементів її інфраструктури. Цей етап співпадає з кардинальними змінами у світовій економіці, які визначаються процесами глобалізації та міжнародної інтеграції, що призводить до стрімкого зростання транскордонних переміщень товарів, капіталів, послуг, технологій, інформації. Необхідність провадження електронної комерції в економічну систему України пояснюється перспективами підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та банківської системи в цілому, спрощення бізнес-діяльності для підприємств, інтеграції української економіки у динамічне світове господарство.

Економічну глобалізацію потрібно віднести до числа найбільш визначних явищ у сучасному світі, сучасному економічному житті. Глобалізація є явищем мегарівня за своєю сутністю. У той же час, прояви глобалізації активно виявляються на рівні національних економік, внутрішньо-регіональному рівні та рівні окремо взятих підприємств та інших організацій [3].

Маркетингова складова управління, маркетингова діяльність у цілому реалізується, насамперед, на рівні окремої організації – підприємства, компанії, установи тощо. Маркетингова діяльність фокусується на аналізі середовища діяльності організації – ринкових та інших факторів та врахуванні їх в управлінні нею. Серед ринкових факторів основне значення відводиться споживачам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження проблем економічної глобалізації займаються різні наукові установи, урядові та неурядові організації. На науковому рівні опубліковано чимало праць, присвячених проблемам глобалізації: зокрема, можна назвати таких авторів, як О. Білоус, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Герет, Ч. Гіл, Ю. Макогон, Д. Лук'яненко, Р. Нельсон, Ю. Пахомов, О. Рогач, А. Філіпенко. Щодо маркетингової діяльності, то тут можна представити ряд авторів, у роботах яких розглядається вплив міжнародних факторів на маркетингову діяльність підприємств, - зокрема, І. Ансоффа, Є. Голубкова, Д. Джоббера, Ф. Котлера, Д. Крвенса, Т. Левітта, М. Портера, А. Старостіної, Дж. Траута. Щодо впливу глобалізації на окремі управлінські функції, діяльність національних та регіональних інститутів управління, то тут спеціальних досліджень не так багато. Це стосується й управління маркетингом, спектру складових маркетингової діяльності організації.

Мета статті – дослідити вплив економічної глобалізації на маркетингову інноваційну діяльність вітчизняних підприємств та визначити дієві механізми впливу на поведінку споживача в умовах розвитку електронної комерції.

Виклад основного матеріалу. Маркетингова діяльність підприємств може бути визначена як діяльність підприємств щодо вивчення їх середовища. Серед таких факторів ключовим є поведінка споживачів. Таким чином, якщо визначити вихідні моменти управлінської діяльності, пов'язані з урахуванням чинника економічної глобалізації, то вони будуть такими:

- по-перше, треба виявити лінії впливу економічної глобалізації на те ринкове середовище («ближнє коло»), в якому знаходиться підприємство: «глобалізація-споживач», «глобалізація-конкуренти», «глобалізація-постачальники» тощо;
- по-друге, треба виявити лінії впливу економічної глобалізації на діяльність держави («дальнє коло») та не інституціональні чинники зовнішнього середовища;
- по-третє, важливо бачити майбутнє, важливо прогнозувати те, що може відбуватися по лініям впливу, і важливо правильно встановлювати, оцінювати пріоритети;
- по-четверте, важливо постійно адаптувати підприємство до змін у середовищі його діяльності. Проблема адаптації підприємства до змін є багатоаспектною. Головним аспектом можна вважати маркетинговий[2].

Серед ліній впливу економічної глобалізації на діяльність підприємств пріоритетною треба вважати лінію «глобалізація-споживач». Для кожного ринку фактичне наповнення цього процесу впливу буде характеризуватися різними особливостями. Типове для всіх ринків може бути наступним:

1. Наявність схильності у споживачів приєднуватися до «загальних» стандартів споживання. Торговельно-розважальні центри не є особливістю України. Це перенесення на територію України «загальних» стандартів споживання.
2. Наявність позитивного ставлення до функції та послуг широко відомих брендів. Фактор «всесвітньої» відомості бренда відіграє суттєву роль у процесі вибору споживача. Маркетингове комунікаційне «павутиння» робить свою справу в свідомості споживача незалежно від того, у якій країні він знаходиться.
3. Усе більш активне використання Інтернет-інформації, Інтернет-можливостей як у процесі вивчення ситуації, вибору товару, послуги, так і в процесі здійснення безпосередніх покупок, оплати та отримання товарів, послуг. Споживачі схвально сприймають сучасні ІТ-технології, активно вводять їх у своє економічне життя[4].

Важливим фактором впливу глобалізації бізнесу на зміну споживчого попиту справедливо можна вважати зростання технізації у формі швидкого поширення інформаційної і комунікаційної технологій. Їх використання

дозволяє створювати могутні інформаційно-комунікаційні системи, за допомогою яких усі процеси між підприємствами, торговцями, постачальниками і клієнтами можуть бути організовані і реалізовані швидше й ефективніше[2,3].

Сучасна економіка України характеризується високим рівнем динамічності і нестабільності. Звичайно, це негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, адже вони не завжди в змозі швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Для приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку підприємств умовам ринку, одним з найбільш обґрунтованих засобів, на даний момент, є створення та розповсюдження інновацій.

Практика свідчить, що практично усі підприємства, які успішно розвиваються на ринку, своїм успіхом зобов'язані саме інноваціям. Одну з провідних ролей у забезпеченні успіху ринкової діяльності підприємства-інноватора відіграє маркетинг. Ця роль полягає у орієнтації виробництва і збуту на більш повне ніж конкуренти задоволення існуючих потреб споживачів за допомогою різного роду інновацій, у формуванні і стимулюванні попиту, на принципово нові інноваційні товари (як вироби, так і послуги), що призначені для задоволення потреб новим способом, а також прихованих (неявних) потреб чи нових потреб[1].

Виходячи з вищевикладеного, для того, щоб підприємство розвивалось, підвищувало свою конкурентоспроможність і зайняло лідерські позиції, необхідно дотримуватись двох напрямів діяльності – розробляти та впроваджувати інновації і реалізовувати заходи комплексу маркетингу, що спрямовані на комерціалізацію інновацій.

В умовах поширення глобалізаційних процесів та розвитку електронної комерції особливої уваги заслуговують саме інтернет-дослідження як прогресивний метод отримання інформації, що має високий потенціал для подальшого розвитку.

Усі методи польових інтернет-досліджень проводяться за допомогою електронної пошти, через реєстрацію на сайтах дослідницьких компаній, з використанням чату, веб-порталів. Що стосується джерел інформації, то поряд з традиційними носіями все більшого поширення набувають онлайн-ЗМІ, що підвищує оперативність та спрощує процедуру кабінетних досліджень[1].

На сучасному етапі Інтернет став не лише глобальним засобом комунікацій без територіальних і національних кордонів, але й ефективним інструментом ведення бізнесу, досліджень, впливу на аудиторію. Завдяки застосуванню мережових інформаційних технологій багато товаровиробників спромоглося не лише знизити витрати на просування і збут продукції, але й розширити існуючі і освоїти нові ринки збуту, підвищити ефективність і адресність взаємодії зі споживачами та іншими економічними контрагентами.

Практика свідчить, що інтернет-технології урівнюють шанси на успіх малих і великих підприємств, тих, хто міцно закріпився на ринку, і новачків. Це стало можливим тому, що витрати на їх застосування є невеликими, використовуються доступні й фактично стандартизовані інструменти. Особливо значного поширення набуває застосування інформаційних інтернет-технологій у маркетингу як методології і практично орієнтованого інструментарію ведення бізнесу[5].

Висновки. На цьому етапі розвитку світової економіки, її стрімкого зростання та впливу науково-технічного прогресу і міжнародного поділу праці зумовлюють перспективи глобалізації в подальшому. Під впливом цього процесу кожна глобальна фірма повинна застосовувати певний маркетинговий підхід, а також дотримуватися однієї з маркетингових стратегій виходу на глобальний ринок.

Необхідно відмітити, що, незважаючи на підвищену небезпеку і ризик виходу підприємства на міжнародний і глобальний ринок, в сучасних умовах невизначеності, нестабільності економіки та постійній загрозі виникнення кризових ситуацій спостерігається прагнення українських суб'єктів підприємницької діяльності стати рівноправним партнером на світових ринках. Але головною умовою при цьому є те, що сьогодні вітчизняним підприємствам необхідно врахувати інтенсивний розвиток системи міжнародного і глобального маркетингу, які тісно пов'язані з процесами інтернаціоналізації та глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств / І.В. Бойчук// Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ и ТД «Папірус», 2010. – с. 553-562
2. Далевська Н.М. Структурний рух глобалізації світової економіки / Н.М. Далевська// Бізнес Інформ. – 2015. - №3. – с. 8-12
3. Гриньов А.В. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств у глобальному середовищі: монографія. / А.В. Гриньов, Т.В. Деділова – Х.: ННАДУ, 2008. – 148 с.
4. Інновації у маркетингу і менеджменті: монографія / За заг.ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка – Суми: ТОВ «Друкарській дім «Папірус», 2013. – 616 с.
5. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / [За аг.ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.]

УДК 378.147.091.3:005

Попова Г. В.

канд. пед. наук, доцент кафедри менеджменту,

Жигadlo С. О

студент 1 курсу магістратури
спеціальності "Менеджмент"

АКТИВНІ ТА ІНТЕРАКТИВНІ ФОРМИ І МЕТОДИ НАВЧАННЯ У ПІДГОТОВЦІ МАГІСТРІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ "МЕНЕДЖМЕНТ"

У статті висвітлено особливості організації активного та інтерактивного навчання у підготовці магістрів спеціальності 073 "Менеджмент". Проведено аналіз активних та інтерактивних форм і методів навчання, доцільних для використання в магістратурі.

Ключові слова: менеджер, магістратура, активні методи, інтерактивні методи, форми навчання

Постановка проблеми. На тлі розпочатих в Україні реформувань, особливо відчутною стає проблема підготовки управлінських кадрів, здатних очолити інноваційні процеси як на загальноукраїнському рівні, так і в межах окремого товаровиробника. Країні потрібна професійно компетентна молодь, яка має розвинене інноваційне мислення, здатна прогнозувати, виважено підходити до прийняття управлінських рішень та брати відповідальність за їх наслідки, спроможна перетворити очолюваний підрозділ на команду однодумців, досягти злагодженої співпраці на загальний результат. Тож, особливої актуальності сьогодні набуває кваліфікована фахова підготовка менеджерів, зокрема в умовах магістратури, де поряд з опануванням професійними, дослідницькими компетентностями майбутні управлінці інтеріоризують цінність творчої, інноваційної діяльності, як складової управлінського фаху, оволодівають уміннями організації командної роботи, вчать налагоджувати плідну взаємодію в груповій роботі, набувають безцінного соціального й професійного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова думка представлена низкою робіт авторів, зокрема О. Глушман, В. Кремень, О. Савченко, які висвітлюють особливості розвитку університетської освіти. Питання фахової підготовки майбутніх менеджерів в умовах магістратури, зокрема підвищення якості навчання, активізації навчально-пізнавальної діяльності магістрантів присвячені наукові праці В. Блаха, С. Гриньова, А. Сущенко та ін. Учені ділилися власним педагогічним досвідом підготовки магістрів-менеджерів, аналізували проблеми й окреслювали перспективи підвищення якості фахової підготовки майбутніх управлінських кадрів, досліджували особливості застосування активних та інтерактивних форм і методів навчання й обґрунтовували основні напрямки його вдосконалення відповідно до вимог сьогодення.

Метою розвідки є аналіз активних та інтерактивних форм та методів навчання у підготовці магістрів спеціальності "Менеджмент".

Виклад основного матеріалу. Усі форми організації навчально-виховного процесу майбутніх менеджерів в умовах магістратури націлені на формування професійної компетентності фахівців-управлінців. Індивідуальна робота наукових керівників з магістрантами, організація проблемно-дослідницьких груп, залучення до участі у науково-методичних семінарах, конференціях, розмаїття активних та інтерактивних методик роботи під час навчальних занять є ефективними засобами формування здатності працювати в команді, створювати оптимальне комунікативне середовище у контексті міжособистісної взаємодії в управлінській діяльності. [2, с. 152; 4, с. 498]. Тож, активна навчально-пізнавальна діяльність, застосування розмаїття форм і методів навчання та виховання, за участі діяльного, ініціативного, зосередженого на власному особистісному та професійному розвитку, здатного свідомо скеровувати власну навчальну діяльність студента магістратури створює необхідне підґрунтя, на якому формується нове покоління управлінських кадрів.

Запроваджена у вищій школі кредитно-модульна система органічно вбирає форми навчання традиційної лекційно-семінарської системи: лекції, семінари, практичні заняття, виробничу і переддипломну практики, консультації, курсові роботи тощо. За сучасної особистісно-орієнтованої освіти надається ціннісне значення кожній конкретній особистості, її внутрішньому світу та індивідуальним особливостям, що зумовило перенесення акцентів із традиційних інформативних, репродуктивних, монологічних форм і методів навчання на пошукові, дослідницькі, проектні, дискусійні, ігрові, моделюючі тощо. Особливо привертають увагу так звані композиції традиційних форм навчання з активними, інтерактивними методами, що загалом створюють інноваційні, результативні підходи до організації навчання у вишах.

Традиційною і, безперечно, провідною формою навчання в магістратурі залишається лекція, посилилися лише вимоги до її організації, подання змісту навчання, вибору способів активізації суб'єктів навчання тощо. Особливо в магістратурі актуалізуються проблемне викладання матеріалу, залучення студентів до проведення лекції, орієнтація на їх особистісні, професійні інтереси, поштовх до подальшого самостійного вивчення. У цьому зв'язку наголосимо, що не доцільно категорично заперечувати традиційні підходи і замінювати їх винятково „інноваційними”; для подолання недоліків інформаційних лекцій, варто застосовувати такі їх модернізовані варіанти, як: проблемна лекція, лекція з аналізом конкретних ситуацій, лекція-візуалізація, лекція – „зведений виклад”, лекція із заздалегідь запланованими помилками тощо.

Так, проблемна лекція передбачає включення різноманітних проблемних завдань та послідовне розгортання процесу їх розв'язання, що сприяє залученню студентів до активних дослідницьких і пізнавальних дій.

Викладачеві при її підготовці та проведенні важливо знати рівень пізнавальної активності студентів, уміти організовувати продуктивну роботу всіх суб'єктів навчання; у процесі організації заняття дотримуватися заздалегідь продуманої структури; уміти координувати діяльність учасників заняття, ефективно управляти аудиторією; залучати студентів до постановки проблеми незалежно від рівня проблемного викладання матеріалу, стимулювати їх; не нав'язувати власного бачення розв'язання проблеми, а подавати його як один із варіантів лише після висловлювань студентів; аналізувати всі пропоновані рішення та за можливості ухвалювати їх; зосереджувати увагу студентів на результатах виконаної роботи [3, с. 176]

Проблемна побудова змісту навчального матеріалу може успішно застосовуватися під час підготовки і проведення лекції „зведений виклад”, що є одним із засобів реалізації проблемного навчання, який вже достатньо довго використовується в професійній освіті та, як зазначається науковцями, „забезпечує високий рівень активізації студентів на лекційних заняттях” [3, с. 176]. Зведений виклад – це поєднання традиційної та активної діалогової форм викладання лекційного матеріалу, яке перемежується наданням завдань теоретичного і практичного характеру. Дидактичний ефект, що має бути отриманий на занятті, залежить від дотримання сукупності умов: логічної конструкції викладу, що між іншим передбачає робочі паузи та відступи; застосування дидактичних засобів і прийомів, які доповнюють та ілюструють зміст викладу; абсолютне володіння викладачем навчальним матеріалом і ситуацією на занятті, забезпечення повного взаємопорозуміння між учасниками діалогового простору, уміння вислуховувати та розуміти іншу точку зору тощо. Лекція „зведений виклад” може організовуватися в двох діалогових формах: „викладач-студент”, коли викладач поєднує на занятті монологічний виклад навчального матеріалу з наданням студентам питань чи завдань практичного характеру; „викладач-викладач” чи „викладач-практик”, що передбачає сумісне проведення лекції двома фахівцями (лекція „удвох”). Зазвичай, до організації і проведення заняття за такою діалоговою формою запрошується чи-то викладач суміжних галузей наук, чи-то фахівець-практик. При цьому обидва лектори беруть рівнозначну участь у процесі викладання: перший висвітлює основні теоретичні тези та положення теми, другий на конкретних фактах обґрунтовує їхню сутність, окреслює можливості використання на практиці різних ідей; перший ставить питання, формулює проблеми, другий – розкриває найбільш вірогідні варіанти їх розв'язання тощо.

Доцільно зазначити також на необхідності використання лекцій із заздалегідь запланованими помилками, у яких викладач цілеспрямовано вміщує до змісту навчального матеріалу певні помилки, які студенти повинні визначити та назвати наприкінці заняття. Така форма лекції сприяє розвитку в студентів умінь оперативно аналізувати фахові ситуації, „виступати як експерти, опоненти, рецензенти, виділяти неправильну або неточну

інформацію, формуючи уміння оцінювати якість інших припущень” та на основі цього ухвалювати рішення [3, с. 176-177]

Лекція-візуалізація є результатом пошуку нових можливостей реалізації загальновідомого дидактичного принципу наочності, що через перетворення розумових змістів у наочний образ дозволяє не лише активізувати процеси сприйняття, запам'ятовування студентами навчальної інформації, а й за рахунок систематизації, концентрації, виділення найбільш суттєвих елементів змісту навчання глибше пізнавати сутність досліджуваних явищ [3, с. 177]. Широкі можливості для візуалізації змісту навчання створюють сучасні засоби навчання (мультимедійне обладнання) та комп'ютерні технології, зокрема відомий сучасний програмний продукт Powerpoint. Власний педагогічний досвід дозволили акцентувати увагу на перевагах, що створюють подібні засоби візуалізації:

- з боку викладача – навчальний матеріал у вигляді презентації ґрунтовно готується одноразово, далі в разі необхідності є можливість його поновлювати, вносити потрібні корективи, що зменшує час на підготовку до лекції та трудомісткість цього процесу; на основі заздалегідь виготовленого навчального матеріалу в схемах, діаграмах, графіках, текстових виносках з'являються певні орієнтири для розгортання пояснення про об'єкт, що вивчається; більш чітке структурування навчальної інформації та її наочне подання майже унеможлиблює випущення лектором роз'яснення якогось важливого положення, чи-то акцентування на якійсь важливій думці; поки студенти занотовують подану на слайді інформацію, є можливість короткочасного відпочинку для того, щоб сконцентруватися на подальшому викладі навчального матеріалу тощо;

- з боку магістрантів – нівелювання монотонності лекції призводить, як правило, до збільшення навчально-пізнавальної діяльності, активізує когнітивні процеси; яскравість та образність форми в поєднанні із сутнісним змістом викликають збільшену емоційну дію, продукують усвідомлення матеріалу, полегшують розуміння і, тим самим, підвищують ефективність його засвоєння; мінімізується кількість навчального матеріалу, що підлягає занотовуванню, зменшуючи втомленість студентів, підвищуючи їх увагу та позитивно впливаючи на мислинневі процеси тощо. Водночас магістранти оволодівають уміннями планувати презентацію розв'язання будь-якого навчального завдання, обирати структуру візуального супроводу, адекватні засоби візуалізації, оцінювати якість візуальних проєктів, запропонованих однокласниками.

Використання програмного продукту Powerpoint значно спрощує організацію та проведення лекцій з розбором конкретних ситуацій, які є одним із результативних засобів активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів. Ця програма підтримує відеоформати, тому замість трудомісткого та неекономічного, з точки зору часових витрат, способу формулювання ситуації використовують заздалегідь підготовлені відеоролики, аудіо-виклад із додаванням „фонового показу”. Ситуація, як правило, підбирається гостра

(конфліктна), що зосереджує достатньо інформації для оцінки явища та його дискусійного обговорення. У практиці проведення таких лекцій найчастіше використовується мікроситуація, пропонується в контексті навчального матеріалу, що розглядається на занятті. Наголосимо, що дискусійне обговорення проблеми, майстерно влаштоване викладачем, можливість спільного пошуку розв'язання, практично-зорієнтований зміст ситуації сприяють більш усвідомленому сприйняттю теоретичних положень теми заняття. При цьому необхідно враховувати загальновідомий дидактичний принцип зв'язку теорії з практикою, який передбачає максимальне наближення запропонованих навчальних завдань до умов професійної діяльності, що сприяє усвідомленню магістрантами теоретичних аспектів і виокреслює результативність їх застосування в управлінській практиці.

Отже, на підставі аналізу педагогічної теорії і практики та з власного досвіду викладацької роботи у вищій школі, можемо констатувати, що застосування розглянутих вище видів лекційних занять викликає щирий інтерес аудиторії, поживляє атмосферу на занятті, сприяє створенню діалогічної взаємодії між суб'єктами навчання, формуванню навчальної мотивації, зокрема досягається наближення теорії до практики. Водночас, магістранти навчаються опрацьовувати отриману інформацію, застосовувати її при формулюванні та оцінці проблем, беруть участь у спільному пошуку рішень, вчать досягати взаємопорозуміння між учасниками діалогу, виявляють творчу активність тощо.

Семінарські, практичні заняття та їх комбінації сприяють здобуттю студентами магістратури досвіду застосування способів вирішення професійних завдань; майбутні фахівці вчать опрацьовувати запропоновану інформацію, аналізувати та оцінювати її, знаходити і коригувати помилки, водночас у них розвивається творче мислення, пізнавальна й професійна мотивація.

Успішність і результативність цих форм навчання залежить від використання активних, інтерактивних методів, які сприяють самостійному активному залученню студентів до навчально-пізнавальної діяльності, активізації творчої уяви та мислення [2, с. 202]. Саме активні, інтерактивні методи і форми навчання забезпечують розвиток інтелектуального, творчого потенціалу особистості, високий рівень продуктивності, творення фахової діяльності та життєтворчості.

У практику проведення практичних занять повинна вжитися одна з продуктивних форм роботи – розподіл навчальної групи на „малі підгрупи”. Це дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента магістратури в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування, що є важливим для подальшої професійної діяльності.

Водночас навчально-виховний процес підготовки майбутніх менеджерів доцільно урізноманітнювати проблемними, пошуковими (дослідницькими),

активними, інтерактивними формами і методами навчання: дискусіями, мозковими атаками, аналізом конкретних ситуацій, проектуванням, іграми, тренінгами тощо.

Дискусія передбачає колективне обговорення спірного питання; це – товариська суперечка щодо встановлення істини, приведення різних думок до спільної точки зору з певної проблеми. Застосування цього методу сприяє розвиненню мислення студентів, допомагає формувати погляди, переконання, формулювати думки, чітко висловлювати їх, навчає оцінці пропозицій інших учасників дискусії та критично оцінювати власні погляди, зважувати їхню істинність. Однією з форм спеціально організованої дискусії є „мозкова атака”, що полягає в генерації якомога більшої кількості ідей за невеликий проміжок часу, їх обговорення та селекції. Цей метод сприяє розвитку креативного мислення, творчих здібностей студентів, умінню відшукувати та формулювати оригінальні, нестандартні варіанти рішень порушених проблем.

Метод аналізу конкретних ситуацій (АКС) чи кейс-метод дають змогу наблизити процес навчання до реальної професійної діяльності через створення для студентів виробничих, управлінських ситуацій тощо. При цьому досягнення результату пов'язано з вивченням опису ситуації, її аналізом, пошуком, опрацюванням необхідної літератури для відповідей на проблемні питання та підготовки до дискусійного обговорення. Систематичне застосування цього методу сприяє розвитку творчого, пошукового стилю мислення в студентів: вони оволодівають уміннями роботи з інформацією (аналіз кейсу, виокремлення важливої інформації, самостійний пошук необхідних знань), дослідницькими вміннями (формулювання альтернатив, вибір найбільш оптимального рішення, засвоєння алгоритмів прийняття управлінських рішень), комунікативними навичками (чітке висловлювання думок, їх аргументація, уміння слухати інших), інтерактивними техніками (налагодження взаємодії з партнерами, прийняття колективних рішень, навички співпраці), презентаційними вміннями та навичками (оволодіння способами подання і візуалізації рішень), посилюється мотивація до навчання (підвищується зацікавленість діяльністю, активізується включеність у неї).

Сприяє розвитку в магістрантів пізнавальних, творчих навичок, умінь самостійно конструювати знання, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі метод проектів. Навчальний проект може являти собою як виконання індивідуального дослідницького завдання, так і спільну навчально-пізнавальну, дослідницьку, творчу, ігрову діяльність студентів, що спрямовані на досягнення загального результату при вирішенні вагомої для всіх учасників проекту проблеми [3, с. 194].

Метод інсценізацій передбачає так звану „акторську імпровізацію” безпосередніх учасників подій, для яких створюються штучні умови, ролі виконують не всі студенти, а лише їх частина, решта виступає спостерігачами. Під час заняття можлива організація декількох інсценізацій, за яких ролі учасників змінюються, тому є висока ймовірність того, що задіяними будуть усі

члени навчальної групи. У навчанні в магістратурі цей метод доцільно використовувати при підготовці майбутніх менеджерів до активної безпосередньої взаємодії з іншими людьми, зокрема проведення нарад, ділових перемов, безпосередніх контактів з підлеглими при вирішенні виробничих, конфліктних ситуацій тощо.

Найцікавішим методом навчання, безумовно, є гра, у процесі якої легко засвоюються основні поняття, запам'ятовуються правила, формули, вивчаються різні способи поведінки. Привабливими в умовах магістратури є управлінські ігри, які сприяють розвитку вмінь майбутніх менеджерів приймати оптимальні рішення за відносно короткий час в умовах конкуренції між командами гравців, які мають різні рольові цілі. Сутністю цих ігор є виконання учасниками професійних ролей (директора підприємства, начальника цеху, начальника відділу кадрів, майстра виробничої дільниці тощо), що ґрунтується на презентації думки, власних суджень, виходячи з умов, які окреслює ситуація.

Вочевидь, ігрові методи сприяють розвитку аналітичних здібностей, відпрацюванню навичок поведінкових комунікацій при груповій взаємодії, прийняттю оптимального управлінського рішення, посиленню мотивації студентів до засвоєння знань, адже програючи задані ситуації, студенти стають безпосередніми їх учасниками, навчання збагачується елементами змагання, невимушеності, непідробної цікавості й у цьому їхній потенціал активізувати до діяльності навіть найпасивнішого студента.

Серед ефективних активних методів групової роботи науковці виділяють тренінг – метод цілеспрямованих (намічених) змін людини, що передбачає її особистісний та професійний розвиток через набуття, аналіз і переоцінку власного життєвого досвіду в процесі групової взаємодії. Наголосимо, що використання в педагогічній практиці активних форм і методів навчання цілком відповідає загально дидактичному принципу свідомості й активності студентів, який, зокрема, підкреслює доцільність активізації пізнавальної діяльності майбутніх магістрів з менеджменту для забезпечення їх усвідомленого та позитивного емоційного ставлення до учіння.

Висновки. Необхідно відзначити, що вибір методів викладачем залежить від конкретних обставин і багатьох передумов перебігу навчального процесу, серед яких: загальні цілі освіти та розвитку особистості; мета, завдання, зміст навчального матеріалу конкретного заняття; особливості методики викладання тієї чи іншої дисципліни; матеріальне забезпечення закладу освіти; можливості й особливості педагога, рівень його теоретичної та практичної підготовки, особистісні якості, педагогічна майстерність. Дійсно, єдиного підходу до відбору методів навчання не існує, перетворення якогось методу на єдино прийнятний теж не відповідає природі навчального процесу. Отже, як засвідчують педагогічна теорія, практика та власний досвід викладання у вищій школі, лише в поєднанні розмаїття методів навчання досягається максимальна їх результативність.

Список використаних джерел:

1. Блах В. С. Інтерактивне навчання як засіб підвищення ефективності підготовки менеджерів освітньої галузі в умовах магістратури / В. С. Блах // Педагогічний альманах. – 2016. – Вип. 32. – С. 200–204
2. Гриньов С. Розвиток професійної культури майбутніх фахівців проектного менеджменту в умовах магістратури / С. Гриньов // Проблеми підготовки сучасного вчителя. – 2013. – Вип. 8(2). – С. 152–158
3. Набока О. Г. Професійно-орієнтовані технології навчання у фаховій підготовці майбутніх економістів: теорія та методика застосування : монографія / О. Г. Набока. – Слов'янськ : Підприємець Маторін Б.І., 2012. – 303 с.
4. Сущенко А. В. Досвід підготовки менеджерів організацій в умовах магістратури / А. В. Сущенко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. – 2015. – Вип. 45. – С. 497–504

УДК 338:005.21:005.5

Скорописова Л.І.

ст. викладач кафедри менеджменту

Аліфірінко В.В.

студент 4 курсу спеціальності

6.030601 «Менеджмент»

**ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ КОНТРОЛІНГУ**

В статті розглянуто проблеми вдосконалення механізму управління підприємством на основі контролінгу. Показана потреба підприємств в інтегрованій методичній та інструментальній базі для підтримки основних функцій менеджменту і зведення управлінської інформації в єдине ціле.

Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення управління підприємством.

Ключові слова: управління, контролінг, стратегія, управлінський облік, координація, інформація, менеджмент.

Постановка проблеми. Для постійного розвитку підприємства, збільшення його прибутковості та конкурентоспроможності необхідний пошук шляхів удосконалення процесу управління підприємством.

Насамперед це стосується оптимізації та упорядкування управлінських впливів на економічну сферу, вибору альтернативних варіантів досягнення поставлених цілей. При цьому рівень оперативності, надійності обліку і контролю, якість аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства повинні бути настільки високі, що виникає необхідність у створенні єдиного інформаційного забезпечення цих функцій управління та їх інтеграції в єдину систему. І саме використання системи контролінгу допомагає ефективно і в обмежені строки досягти цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з найважливіших напрямів в ефективному управлінні підприємницькою діяльністю, що забезпечує аналітичні та контролюючі аспекти, вдосконалене планування, облік, контроль та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства є концепція контролінгу, реалізація якої дозволяє в потрібні терміни якісно надавати необхідну інформацію на різні рівні управління.

Означення контролінгу, як елементу менеджменту в системі управління підприємством, знайшли відображення у працях, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких варто виділити: Й.Вебера, А.Дайле, Н.Г.Данілочкіну, О.Є.Кузьміна, І.І.Мазур, Е.Майера, С.Н.Петренко, Л.В.Пяткіну, М.Г.Чумаченко, Д.Хана, П.Хорвата, В.Д.Шапіро, Е.Шерма та інших.

Проте, до сьогоднішнього дня проблема реалізації концепції контролінгу є недостатньо вивченою, що призводить до необхідності подальших досліджень у цій сфері.

Метою роботи є дослідження проблем вдосконалення механізму управління підприємством на основі контролінгу. У рамках цієї мети поставлені такі завдання: розглянути та визначити причини різноманіття трактування поняття контролінг; надати характеристику основних концепцій контролінгу; визначити місце контролінгу в системі управління з урахуванням основних напрямів управління сучасним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча потрібність в системі інтеграції різних аспектів управління бізнес-процесами в організаційній системі стала однією з вагомих причин виникнення і впровадження сучасних принципів розробки і прийняття управлінських рішень на основі концепції контролінгу, його впровадження в практику управління підприємствами пов'язано з низкою проблем.

В першу чергу це неоднозначне тлумачення самого терміна «контролінг». Незважаючи на те, що термін «контролінг» у сучасному розумінні виник у 20-х рр. ХХ ст. у США. перше його трактування - це контроль за використанням грошових ресурсів і проведення ревізій у фінансово-економічній сфері.

Наприкінці минулого століття представники американської школи контролінгу розширили це поняття і стали розглядати його як цілісну концепцію економічного управління підприємством.

У Західній Європі концепція контролінгу набула своєї актуальності у 70-х роках ХХ ст. і найбільшу популярність знайшла в працях представників німецької школи. Вони зосереджують свою увагу на майбутніх процесах, а не на аналізі тих подій, що вже відбулись.

У країнах пострадянського простору контролінг почав розвиватися лише на початку 90-х років. Але і досі щодо розуміння контролінгу існує безліч самих різних думок. Одні трактують його як систему підтримки управлінських рішень [1, с.41], інші - як систему збору інформації для підтримки процесу управління [2, с.13], треті - як філософію і спосіб мислення [3, с.5].

Більшість вчених використовують системний підхід при встановленні сутності контролінгу, інші - процесний, а окремі вчені розглядають контролінг лише як методологічну базу для прийняття управлінських рішень.

Думки вчених не збігаються і у визначенні набору функцій, що виконує контролінг. Одні з них вважають контролінг системою управління, наділяючи його повноваженнями приймати управлінські рішення, інші - підсистемою системи управління, що виконує сервісні функції.

Неоднакове ставлення вчених і до об'єкта застосування контролінгу. Більшість із них розглядає контролінг лише у застосуванні до підприємства в цілому. Залишається без уваги можливість його застосування на окремих управлінських ланках та для оперативного управління.

Щодо основ менеджменту, то «організаційно-економічний механізм управління підприємством можна розглядати як складову частину та ієрархічний рівень в єдиній ієрархії всіх механізмів функціонування підприємства. Він містить певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри процесу управління з метою забезпечення ефективності та отримання конкурентних переваг» [4, с.246].

Проте в даний механізм управління підприємством входить і контролінг «як інструмент управлінського процесу, що знаходиться на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації і займає особливе місце в управлінні підприємством. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотній зв'язок у контурі управління» [5, с.41].

Причини подібного різноманіття тлумачення терміна «контролінг» полягають у наступному [6, с.58]:

- історичні етапи розвитку контролінгу охоплюють досить тривалий період (з XV ст.), протягом якого пропонувалося кілька концепцій;
- власне поняття контролінгу еволюціонує з розвитком науки і техніки;
- автори різних тлумачень акцентують увагу на різних аспектах контролінгу;
- концепції розрізняються співвідношенням теоретичних обґрунтувань і прикладних досліджень.

Множинність визначень пояснюється також прихильністю різних авторів до різних наукових шкіл організаційного управління. Традиційно виділяють німецьку та американську школи. У Німеччині переважає наукове обґрунтування принципів і методів контролінгу, а в США і деяких європейських країнах більша увага приділяється його інструментам та їх практичного застосування в різних ситуаціях.

До теперішнього часу (за хронологією виникнення) сформувалися шість концепцій контролінгу: управлінський облік; управлінська інформаційна система; планування і контроль; координація; управління управлінням та координація процесу прийняття рішень (табл.1).

Таблиця 1

Характеристика основних концепцій контролінгу

<i>Орієнтація концепції контролінгу</i>	<i>Сутність і основні завдання контролінгу</i>
1. На систему фінансів та обліку	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням, прогнозуванням, контролем діяльності підприємства, забезпечення аналізу показників з метою виявлення відхилень, забезпечення економічної ефективності функціонування підприємства, прибутковості та ліквідності, порівняння планових та фактичних показників, управлінський облік, корегування фінансових планів, внутрішній консалтинг тощо.
2. На управлінську систему менеджменту: <ul style="list-style-type: none"> • з акцентом на планування і контроль; • з акцентом на координацію. 	Створення загальної системи управління, розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація, функціонування і інформаційна підтримка, оптимізація інформаційних потоків. Планування та контроль діяльності структурних підрозділів підприємства, координація діяльності системи управління підприємства на основі аналізу показників діяльності, бюджетування та стратегічне планування, адаптація господарських процесів, встановлення кількісних та якісних цілей підприємства, визначення сильних та слабких сторін, впровадження інновацій та інвестиційної діяльності.

Джерело: Побудовано автором на основі [7, с. 247].

В рамках кожного підходу контролінг трактується по-різному, і більш пізні концепції розвивають попередні, акцентуючи увагу на різних аспектах. В сучасному функціонуванні підприємств контролінг повинен посідати основне місце і забезпечувати постійний нагляд та контроль за доцільністю та правильністю ведення господарської діяльності, що дозволяє оперативно реагувати та відповідно вносити корективи в процес господарювання за умов збереження, або нарощування темпів виробництва.

Схожу теорію представляє Е. Майер і вказує що «контролінг – це система забезпечення виживання підприємства в двох аспектах: короткостроковому - оптимізація прибутку, у довгостроковому - збереження й підтримка гармонійних відносин та взаємозв'язків даного підприємства з навколишніми його сферами: природною, соціальною, господарською» [8, с. 323].

Сучасний «контролінг - це центральна підсистема системи управління підприємством або окремим процесом, яка пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць з метою адаптації їхньої діяльності до мінливих зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, умовою існування якої є відповідний образ мислення керівництва підприємством або процесом,

який сфокусований на оптимальному використанні усіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства [9, с.31].

Сьогодні в Україні існує практика впровадження контролінгу далеко не в усі системи управління підприємства. Основні споживачі результатів контролінгу - найвище керівництво, керівники і фахівці функціональних підрозділів підприємства. Особливу складність у процесі впровадження контролінгу в промислове виробництво представляє змістовний розрив у розумінні контролінгу науковцями і практиками-управлінцями.

Якщо в галузі науки контролінг є концепцією координації всієї управлінської системи або гарантом раціональності управління, то на багатьох підприємствах контролінгові служби займаються в основному тим, що виправляють грубі помилки в розрахунках внутрішньо фірмових витрат та ведуть облік отриманих результатів (в силу цього контролерів іноді називають просто «рахівниками»).

Невідповідність між науковими дискусіями з даного питання і становленням контролінгу в практиці підприємств («контролінг - це те, що робить контролер») не дозволяє ефективно застосовувати на практиці системи управління діяльністю підприємств, які б відповідали сучасним вимогам. У зв'язку з цим необхідне переосмислення та розширення теоретичної та інструментальної бази таких основоположних функцій управління, як планування, контроль, облік і аналіз [6, с. 124]. Контролінг, на нашу думку, відрізняється єдністю двох взаємопов'язаних характеристик:

- контролінг як головна функція координації системи менеджменту з метою забезпечити дії, спрямовані на цільове управління [2, с. 31];
- контролінг як інформаційне забезпечення управління підприємством орієнтованого на результат [10, с. 138].

Іншими словами, аналіз наведених підходів до змісту контролінгу в контексті управління результатами роботи підприємства дозволяє тлумачити контролінг як:

- функцію контролю (нагляду) за здійсненням функцій управління з метою координації системи менеджменту (функція координуючого контролю);
- метод інформаційного забезпечення управління результатами підприємницької діяльності.

Можливості контролінгу в здійсненні контролю за функціями управління з метою координації системи менеджменту на підприємстві забезпечуються завдяки створенню інформаційної системи підтримки прийняття управлінських рішень на базі даних, що надходять із структур підприємства.

Ці інформаційні потоки забезпечують процеси планування і контролю, на яких базується управління за результатами. Джерелом отримання інформаційних ресурсів є система кількісних показників, розроблених для постановки і вимірювання досягнення управлінських цілей [11, с.140].

Необхідність застосування контролінгу в цілях управління результатами діяльності підприємства обумовлено потребою в координації і контролю, з одного боку, і необхідністю регламентації та формалізації управлінських процедур по досягненню заданих результатів - з іншого.

Варто відзначити відповідність менеджменту і контролінгу зважаючи на наявність координуючої складової у того й іншого, тоді як координація як міжобласна функція в рамках процесу управління була названа «сутністю менеджменту». Через розділення системи менеджменту на дві незалежні підсистеми - координацію і контролінг - зростає необхідність саме координації. Хоча деякі підсистеми менеджменту (подібні таким функціям як організація та планування) виконують спеціальні координуючі завдання щодо оперативної системи, таки залишається ще одне завдання координації всередині самої системи менеджменту як окремої системи менеджменту [1, с. 42].

На даному етапі координація ніяк не пов'язується з системою менеджменту в цілому, а адресується до оперативної систем. Більш того, зростаючі ускладнення і нестабільність навколишнього середовища підсилюють внутрішнє диференціювання системи менеджменту і потребу в об'єднуючій ролі координування.

У цих умовах теорія контролінгу швидше неявно, ніж явно, говорить про те, що класичні інструменти координації (ієрархія, планування, програмне управління та персональне лідерство) не здатні забезпечити необхідний результат [12, с. 257].

Отже, виникає проблема внутрішньої координації системи менеджменту, яку і покликаний вирішувати контролінг за допомогою своєї інструментальної та методичної бази. Його завданням є здійснення контролю (нагляд) за виконанням функцій управління з метою координації системи менеджменту та ув'язки інформаційних потоків окремих структур підприємства в єдине ціле.

У даному контексті під контролінгом можна розуміти функцію координуючого контролю, який заснований на методі інформаційного забезпечення управління за результатами [13, с. 7].

В рамках реалізації методики контролінгу потрібний комплексний підхід до визначення джерел інформаційних ресурсів. Основним джерелом даних у системі контролінгу служить внутрішня облікова інформація, сформована в рамках фінансового та (або) управлінського обліку.

Облікова інформація як основний інструмент контролінгу повинна містити, насамперед, фактичні дані про витрати та обсяги обороту за видами продукції на базову дату. Ці дані, в поєднанні з передбачуваними характеристиками інтенсивності їх вимірювання, використовуються як основа для розрахунку цільових планових показників витрат і обсягів обороту на планові дати.

У ході контролінгу проводяться контрольні заходи - фактичні значення показників зіставляються з плановими завданнями [11, с.145]. На основі аналізу виявлених відхилень розробляються пропозиції про доцільність запровадження корегуючих заходів. Крім того, одним з найбільш ефективних методів

впровадження управлінських технологій є поетапна зміна інформаційних і керуючих потоків підприємства.

Застосування контролінгу означає послідовне проведення ряду кроків, ефективність кожного з яких можна оцінити відразу після його здійснення. Це можуть бути: підготовчий етап - впровадження механізму контролінгу; етап забезпечення безперервності функціонування механізму; етап формування організаційної структури механізму; інформаційний етап механізму контролінгу; етап формування інструментарію контролінгу; аналітичний етап; дослідницький етап; заключний етап тощо.

Висновки. Формування механізму інформаційно-аналітичної підтримки управління результатами діяльності підприємства, регламентація і формалізація (моделювання) управлінських процедур по досягненню результатів покладається на контролінг, який являє собою функцію контролю (нагляду) за здійсненням функцій управління.

У методичному аспекті роль і місце контролінгу в системі управління результатами полягає у визначенні системи кількісних показників, які використовуються для опису цілей у процесі їх постановки і фіксації, вимірювання та оцінки їх досягнення.

Таким чином, проблеми вдосконалення механізму управління підприємством на основі контролінгу характеризуються потребою в інтегрованій методичній та інструментальній базі для підтримки основних функцій менеджменту - планування, контролю, обліку та аналізу, координації різних аспектів управління бізнес-процесами і необхідністю ув'язки управлінської інформації в єдине ціле.

Питання визначення послідовності впровадження контролінгу за функціональними напрямками його підсистем в управління підприємством вимагає подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Калайтан Т. В. Контролінг: проблеми термінології / Т. В. Калайтан // Вісник Львівської комерційної академії. - 2011. - № 30. - С. 40-44.
2. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій : навч. пос. / Яковлев Ю.П. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 318 с.
3. Чумаченко М. Г. Контролінг у дію / М.Г. Чумаченко // Економіка та держава. - 2007. - № 11. - С. 4-8.
4. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Паламарчук О.М. // Економічний вісник університету ПХДПУ. - 2011. - №17. - С. 23-31.
5. Аксентюк М.М. Контролінгове забезпечення стратегії розвитку підприємства // Економіка та держава. - №7. - 2008. - С. 40-42.
6. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. / І. Є. Давидович - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 552 с.
7. Ушакова Н. М., Лігоненко Л. О. Фінанси підприємства / Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко. - К.: КДТЕУ, 2000.

8. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления: Пер. с нем. Жукова Ю. Г., Зайцева С. Н. / Под ред. Николаевой С. А. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 560 с.

9. Прокопенко О. В., Криворучко Л. Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». - 2011. - №4. - С. 27 - 34.

10. Морозов Д.М. Сучасна концепція контролінгу в контексті корегування фінансових планів / Д. М. Морозов // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - 11(53). - С. 136–148.

11. Терещенко О. О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О. О. Терещенко // Фінанси України.- 2013. - № 8. - С. 137-146.

12. Підлипна Р.П. Стратегічне планування та контроль у системі контролінгу на підприємстві / Р.П. Підлипна // Науковий вісник НЛТУ України.- 2009.- Вип. 19.2- С.255-261.

13. Чумаченко М. Г. Контролінг у дію / М.Г. Чумаченко // Економіка та держава.- 2007.- № 11.- С. 4-8.

УДК 65.012.3

Соколенко Т.М.

канд. пед.наук, доц., кафедри менеджменту

Доля В.В.

студент I курсу магістратури

спеціальності «Облік і оподаткування»

РЕІНЖИНІРІНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ

Розкрито сутність реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту змін в рамках антикризового управління; запропоновано технологію впровадження реінжинірингу, типові підсумки змін; визначено типи підприємств, для яких є доцільним впровадження реінжинірингу.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процеси, криза, антикризове управління.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Ринкова економіка є системою господарювання, яка стимулює величезну творчу і, водночас, руйнівну енергію. Поступове впровадження ринкового механізму і його стрижня – вільної конкуренції підприємствами України призводить до того, що ряд з них не можуть підтримувати задовільним свій фінансовий стан. Криза, що виникає при несприятливому розвитку подій, може поставити такі підприємства на межу банкрутства та об'єктивно позначитися на втраті чималої кількості виробників

ринку. А відсутність фінансових джерел для технічної реконструкції і переходу на випуск конкурентоспроможної продукції відкине такі суб'єкти господарювання за межі виживання. Подолання кризового стану – це керований процес. Необхідні докорінне переусвідомлення і якісні зміни усього бізнес-процесу, повна перебудова попередніх стандартів щодо собівартості, якості, обслуговування, поставок і інших функцій господарчої діяльності будь-якої виробничої і торгівельної організації. Усі попередні підходи до ефективної діяльності організації в епоху конкуренції мають місце не між готовими продуктами, а саме між процесами. Перетворювання бізнес-процесів вносить новий сенс у ринкову політику фірми. При цьому виходити треба з того, що взаємовідносини фірми і клієнта тільки розпочинаються збутом товару, а не завершуються. Сьогодні маємо діло з новим типом робітника – процесно-орієнтованим. І тому особливого значення набуває реінжиніринг бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор; виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Проблемам процесного підходу до управління, зокрема реінжинірингу бізнес-процесів, присвячено дослідження таких зарубіжних авторів, як Джеймс Харрінгтон, Майк Ротер, Джон Шук, Майк Робсон, Філіп Уллах, Майк Хамерсон Чампі та ін., на теренах СНД цим проблемам присвячено роботи таких авторів, як В.Мединський, С.Ільдеменов, В.Елиферов, В.Репін та ін.

Джеймс Харрінгтон [2] досліджував процеси та управління ними на різних етапах, зокрема ідентифікації, адміністрування, документування та отримання зворотного аналізу впроваджених змін. Майк Ротер та Джон Шук [1] зосереджували увагу на ідентифікації бізнес-процесів та їх аналізі, точній побудові та документальному оформленні. Майк Робсон та Філіп Уллах [3] зосереджувались на практичних аспектах впровадження реінжинірингу бізнес-процесів, а також його вплив на кадрову політику, оскільки він часто призводить до скорочення робочих місць.

Сьогодні бізнес-процеси, якщо вони повинні служити досягненню цілей, не можуть бути “застиглими”, як раніше. Постійно перебудовувати процеси – дорого і може мати руйнівні наслідки. У світі сучасного бізнесу розуміння того, що зміни є неминучими, що вони можуть і повинні бути адаптованими, — є наріжним каменем у проектуванні надійного бізнес-процесу.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування сутності реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту менеджменту змін в рамках антикризового управління; виокремлення принципів, етапів, типових наслідків і помилок його впровадження і типів підприємств, для яких є доцільним впровадження реінжинірингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття „бізнес-процес реінжиніринг” виникло десь в 1990 роках. Найбільший успіх випав на книгу М. Хаммера і Дж. Чампі „Реінжиніринг корпорацій: революція в бізнесі”.

Основне, що дає нам реінжинірінг бізнес-процесів, якщо його застосувати правильно, – це спосіб досягти тих цілей, які довгий час вважалися теоретично такими, що досягаються, але насправді більшості організацій не вистачило ні технологій, ні мужності використовувати їх.

М. Хаммер запропонував визначати реінжинірінг як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різних стрибкоутворюючих покращень у вирішальних сучасних показниках діяльності компанії, таких як вартість, якість, сервіс і темпи [4].

Реінжинірінг – це не просте удосконалення бізнес-процесів підприємства, а кардинальне підвищення ефективності. Ряд авторів реінжинірінг бізнес-процесів називають реінжинірінгом бізнесу, виходячи з того, що він разом із удосконаленням бізнесу складає інжинірінг бізнесу. Інші використовують термін „інновація процесів”, визначаючи його як суттєве зниження вартості процесу чи скорочення часу, або значне покращення якості, гнучкості, рівня обслуговування або інших параметрів бізнесу.

Реінжинірінг припускає не часткове покращення бізнес-процесів, а радикальну їх зміну. А. Аскері визначає реінжинірінг як фундаментальне переусвідомлення і конструювання організаційних процесів для того, щоб зробити певний крок вперед за такими показниками, як ціна, якість, інтенсивність праці. Проведення реінжинірінгу доцільно, коли необхідно досягти швидкого покращення економічних показників діяльності організації як з точки зору самої організації, так і з точки зору споживачів та постачальників.

Існують різні підходи до оцінки доцільності і результативності реінжинірінгових програм. Якщо їх об'єднати, то можна виокремити інтегральну модель реінжинірінгу. Сутність її полягає в тому, що для досягнення успіху організації необхідне чітке функціонування усіх її структурних елементів:

- стратегії: орієнтація на споживача у нових конкурентних умовах зміцнить положення організації на ринку і створить її позитивний імідж;
- людські ресурси: ефективна мотивація, стимулювання і організація праці персоналу дозволяє досягти високої продуктивності праці;
- виробничі процеси: модернізація, раціоналізація виробничої діяльності, ефективне використання усіх ресурсів;
- перманентна розробка і впровадження нових виробничих, інформаційних і комунікаційних технологій, які спонукають до підвищення якості продукції, трудової діяльності, а також до розвитку партнерських відносин із постачальниками (виробниками) і споживачами.

Використовують два взаємопов'язаних типи бізнес-реінжинірінгу: кризовий реінжинірінг, який спрямований на вихід організації із кризи, і реінжинірінг розвитку, який застосовується в умовах, коли зменшується динаміка розвитку організації і посилюється погроза тиску з боку конкурентів.

Для більшості вітчизняних організацій найбільш актуальним є кризовий реінжиніринг.

Здійснення бізнес-реінжинірингу припускає планування і реалізацію наступних етапів:

- постановка задач, уточнення цілей організації на основі аналізу її стратегії, потреб груп підтримки (споживачів, постачальників), стадій життєвого циклу продукції;
- створення моделей існуючої організації; на цьому етапі менеджери або консультанти розробляють основні бізнес-процеси і оцінюють їх ефективність;
- перепроєктування бізнес-процесів; впровадження більш ефективних робочих процедур, з'ясування засобів використання комп'ютерних технологій, проектування необхідних змін у роботі персоналу;
- розробка системи організаційних взаємодій персоналу; формування системи мотивації, організується команда по використанню робіт, створюються і впроваджуються програми підготовки спеціалістів;
- підготовка підтримуючих інформаційних систем;
- з'ясування ресурсів (фінанси, обладнання, програмне забезпечення, людські ресурси), які необхідні для здійснення реінжинірингу;
- впровадження основних процесів на основі інтеграції, навчання персоналу, переходу до нової організації діяльності.

Результати реінжинірингу – глибокі зміни у організаційній культурі, бізнес-процесах, технологіях, які базуються на здійсненні запланованих організаційних змінах. Типові підсумки змін, як результат використання технологій бізнес-реінжинірингу, наступні:

- партисипативні тенденції; відповідальність керівництва.

Технології: усвідомлення необхідності впровадження інформаційних технологій; розвиток інноваційної діяльності; перетворення інформаційних елементів, які носять фрагментарний характер у єдину систему; модифікація робітників усіх рівнів; ефективне керівництво; тісне співробітництво менеджерів і спеціалістів технологів. Організаційна культура: гостра потреба у пристосуванні до нових ринкових умов; пошук нових засобів мотивації; забезпечення пріоритету інтересів споживача як одного із головних результатів культурних змін; визнання ролі інновацій в успіху організації; переоцінка основ діяльності організації.

Процес: з'ясування ключових об'єктів змін та основних принципів виробничого будівництва, удосконалення багатопланових робіт; модернізація виробничих процесів і новаторський підхід; виведення на якісно новий рівень виробничих і управлінських процесів, орієнтація на споживача.

Структура: створення функціональних робочих груп; конструювання структури, яка заснована на функціональному принципі; проблеми співвідношення традиційних і нових елементів структури, яка заснована на функціональному принципі; нова організаційна ієрархія; зміна змісту різних видів робіт;

Застосування реінжинірінгу необхідно і доцільно для трьох типів підприємств:

1. Підприємства, що знаходяться на межі банкрутства. Це кризовий реінжинірінг, при якому йдеться про вирішення досить складних проблем організації, коли справи пішли зовсім погано і потрібний комплекс заходів, що дозволив би ліквідувати “осередок захворювання”. Кризовий реінжинірінг порівнюють з встановленням діагнозу важкохворого і його негайним лікуванням, включаючи найбільш результативні методи.

2. Підприємства, що не знаходяться на сьогодні у скруті, але їх керівники передбачають неминучість виникнення важковирішуваних проблем. Для таких підприємств потрібен реінжинірінг оздоровлення і збільшення „м’язів” для послідувального потужного ривка вперед. Головний потенціал цього управлінського інструменту – служити основним чинником успішного та стабільного розвитку, що робить його досить важливим в антикризовому управлінні.

3. Підприємства, що не мають проблем ні зараз, ні в найближчому майбутньому. Вони не задоволені поточним добрим станом і за допомогою реінжинірінгу бажають добитися не просто подальшого удосконалення бізнесу, а докорінних змін їх становища на ринку. Це підприємства-лідери, які бажають проводити агресивну ділову політику.

4. Висновки. Менеджмент змін в умовах кризи лежить у площині антикризового управління. Ефективним інструментом менеджменту змін є реінжинірінг бізнес-процесів.

Реінжинірінг – це фундаментальне перетворення і радикальне перепроектування підприємства та його найважливіших процесів. Він дозволяє істотно покращити всі основні показники, так як відбувається реорганізація підприємств по всьому ланцюгу створення продукту. Так само радикально перетворюється і весь процес задоволення потреб клієнтів. Процес реорганізації націлений як на виробника, так і на споживача, на застосування новітньої інформаційної технології.

Реінжинірінг означає новий старт, відмовлення від уявлень про те, як виконувались робочі завдання раніше і перехід до нових, ефективних методів, які потребують знань про вимоги споживача, розробку бізнес-процесів і підборі робітників, здатних задовольнити новим організаційним проблемам.

Враховуючи, що при впровадженні класичного реінжинірінгу для значної кількості українських підприємств потрібна досить серйозна підготовка, то він повинен слідувати за впровадженням маркетингу, логістики, фінансового менеджменту.

Оскільки все починається як би наново і пов’язано з цілим комплексом інновацій, необхідна наявність висококваліфікованого менеджменту, спеціально підготовленого до реінжинірінгу бізнес-процесів, формування для цього команди менеджерів і спеціалістів, підготовка відповідної програми,

навчання співробітників новим принципам роботи і господарської взаємодії раціонального руху матеріальних цінностей і грошових потоків.

Список використаних джерел

1. В.Г.Медынский, С.В.Ильдеменов «Реинжинринг инновационного предпринимательства» / Под ред. В.И.Ирикова. – М.:ЮНИТИ, 1999. – 414с.
2. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. – СПб.: АЗБУКА БМикро. – 2002. – 314 с.
3. Robson M. The Journey to Excellence. Wantage: MRA International, 1986
4. Hammer M. and Champy J. Re-engineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. London: Nicholas Brealey Publishing, 1993

СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ

УДК 657

Гарна С. О.

старший викладач кафедри обліку і аудиту

Янюк Я. Р.

студентка I курсу магістратури

спеціальності «Облік і оподаткування»

ВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В статті досліджено питання ведення фінансової звітності в Україні за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Розглянуто переваги використання фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність, консолідована фінансова звітність, бухгалтерський облік, суб'єкти господарювання.

Постановка проблеми. Одним з основних показників, що характеризують підприємство та є важливим для користувачів є зрозумілість, ясність, прозорість та чіткість фінансової звітності, оформленої за міжнародними стандартами.

Представлення звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі МСФЗ) не є обов'язковим для всіх компаній, але звітність у такій формі все частіше хочуть бачити потенційні іноземні інвестори або банки чи інші фінансові установи при наданні кредиту. Крім того, є ряд вимог нормативних актів, при настанні яких суб'єкти господарювання зобов'язані складати звітність за МСФЗ.

Найбільш розповсюдженими причинами, через які підприємство повинне складати звітність за МСФЗ є наступні:

1. Застосування стандартів публічними акціонерними товариствами відповідно до вимог Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

2. Подання звітності за міжнародними стандартами іноземним інвесторам за їх вимогою.

3. Представлення інформації про фінансовий стан відповідно до МСФЗ для покращення інвестиційної привабливості підприємства для залучення нових інвестицій або ведення діяльності за кордоном.

4. За власною ініціативою керівництва підприємства, коли виникає потреба для цілей управління отримувати інформацію якісно нового рівня про фінансове положення підприємства, яку не дає національна система.

Разом з тим необхідно зазначити, що питання ведення обліку і звітності за МСФЗ стає дедалі актуальнішим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом дедалі більше уваги світова спільнота приділяє запровадженню МСФЗ до облікової практики різних суб'єктів господарювання. Над питаннями впровадження МСФЗ у вітчизняну практику працювало багато вітчизняних науковців, а саме: М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, В. Жук, С. Левицька, Н. Малюга, Є. Мних, В. Пархоменко, Е. Харламова та багато інших. Проте, деякі питання трансформації до міжнародних вимог та удосконалення фінансової звітності потребують подальшого дослідження.

Метою даної статті є дослідження питань ведення фінансової звітності в Україні за МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність є структурованим відображенням фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Метою фінансових звітів є надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень. Фінансові звіти також демонструють результати того, як управлінський персонал розпоряджається довіреними йому ресурсами. Для представлення такої інформації фінансові звіти повинні надавати наступні дані про суб'єкт господарювання, а саме про: активи, зобов'язання; власний капітал; доходи та витрати, у тому числі прибутки та збитки; внески та виплати власникам та грошові потоки. Ця інформація, разом з додатковою інформацією, що наводиться у примітках, допомагає користувачам фінансових звітів спрогнозувати майбутні грошові потоки суб'єкта господарювання.

МСФЗ виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює довірену базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати існуючі фінансові ризики, а також порівнювати результати діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами [2].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Міжнародними стандартами фінансової звітності визначено документи, що прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та які визначають порядок складання фінансової звітності [5].

Повний комплект фінансових звітів, які підприємство має подавати згідно з Міжнародними стандартами, містить:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;

- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки.

Суб'єкт господарювання може використовувати інші назви звітів, окрім запропонованих у міжнародних стандартах. Міжнародні стандарти дозволяють, щоб валютою подання суб'єкта господарювання, що звітує, була будь-яка валюта. Як правило, це функціональна валюта, у якій здійснюються розрахунки. Міжнародні стандарти не визначають обов'язковий формат звітів, але містять вимоги щодо розкриття мінімального переліку певних обов'язкових статей кожного з них [2].

Фінансові звіти відображають фінансові результати операцій та інших подій, об'єднуючи їх в основні класи згідно з економічними характеристиками. Ці основні класи мають назву «елементи фінансових звітів». Елементами, що безпосередньо пов'язані з визначенням фінансового стану у звіті про фінансове становище (балансі) є активи, зобов'язання та власний капітал. Елементами, які безпосередньо пов'язані з оцінкою діяльності у звіті про прибуток або збиток, є доходи та витрати. Подання цих елементів у звіті про фінансове становище (балансі) і звіті про прибуток або збиток пов'язане з процесом детальнішої класифікації. Наприклад, активи й зобов'язання можна класифікувати відповідно до їхньої структури або функції в діяльності підприємства з метою відображення інформації у вигляді, що є найбільш корисним для прийняття економічних рішень користувачами.

Складання консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами регламентується МСБО 1 «Подання фінансової звітності» та МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність» [3].

Фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність, складену за міжнародними стандартами, подають у порядку, визначеному Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ч. 4, ст. 12), тобто терміни подання звітності визначаються національним законодавством [5].

Керівнику підприємства необхідно обрати стратегію впровадження МСФЗ. Існує два основних підходи до вирішення цього питання:

1) трансформація бухгалтерської звітності – звітність, складена за національними стандартами, у кінці періоду коригується відповідно до вимог МСФЗ;

2) конверсія – ведення обліку паралельно за національними та міжнародними стандартами.

Підприємство має право на свій розсуд обрати найбільш зручний для себе метод. Одні підприємства обирають перший шлях, у тому випадку, коли потрібно періодично, раз на квартал або раз у рік отримувати звітність відповідно до МСФЗ. Інші, йдуть шляхом, який дозволяє оперативно отримувати звітність відразу в двох стандартах, і, таким чином, застосовувати звіти в управлінні підприємством, розробці планів та бюджетуванні тощо.

При застосуванні паралельного обліку потрібно розуміти, що ведення обліку відразу в декількох моделях одночасно підніме важливу проблему

подвійного введення інформації. Якщо на підприємстві автоматизований бухгалтерський облік, технічно проблема може бути достатньо легко вирішена.

Міжнародні стандарти обліку ґрунтуються на двох основних припущеннях:

1) нарахування (accrual basis) - вплив операцій та інших подій визнається, коли вони відбуваються (а не коли отримані або сплачені грошові кошти чи їх еквіваленти), і вони відображаються в облікових реєстрах та у фінансових звітах того періоду, до якого вони відносяться;

2) безперервність (going concern) - підприємство, як правило, розглядається як безперервно діюче, тобто таке, що буде продовжувати свою діяльність в осяжному майбутньому (підприємство не має ані наміру, ані потреби ліквідуватися або суттєво скоротити масштаби своєї діяльності) [1].

Згідно чинному законодавству України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, визначені у них принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, не повинні суперечити міжнародним стандартам фінансової звітності [5].

Використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами, мають ряд переваг:

1. Об'єктивність, зіставність та відповідність потребам користувачів фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами;
2. Задоволення потреб користувачів фінансової звітності;
3. Полегшення процесу гармонізації стандартів шляхом зіставності і прозорості, незалежно від країни або галузі;
4. Сприяння підвищенню довіри і зрозумілості серед іноземних користувачів;
5. Доступ до міжнародних ринків капіталу.

Переваги застосування МСФЗ для різних категорій користувачів безпосередньо розглянемо докладніше в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Переваги застосування МСФЗ для різних категорій користувачів

Користувачі	Переваги застосування МСФЗ
Компанії	Підвищення якості інформації для прийняття рішень менеджерами; полегшення доступу до капіталу, в тому числі з іноземних джерел; зниження вартості капіталу.
Інвестори	Підвищення якості інформації для прийняття рішень; зміцнення довіри до поданої інформації; краще розуміння ризиків і прибутковості.
Державні діячі	Зміцнення ринку капіталу й підвищення його привабливості; полегшення доступу до світових ринків капіталу.
Національні органи регулювання	Зміцнення нагляду й правозастосування органами регулювання; підвищення стандартів розкриття фінансової інформації; більш широкі можливості щодо залучення й моніторингу лістингу іноземних компаній.
Інші зацікавлені особи	Підвищення довіри й поліпшення економічних перспектив для бухгалтерської та аудиторської професій; поліпшення звітності за новими та іншими аспектами бізнесу.

Висновки з даного дослідження. Використання МСФЗ для подання звітності є необхідною процедурою при виході на міжнародні ринки, дозволяючи, таким чином, розширити коло потенційних інвесторів.

Впровадження МСФЗ дозволяє вдосконалювати внутрішню систему управління підприємством за рахунок використання єдиних методик обліку з метою управління господарською діяльністю, а також підвищити конкурентоспроможність компанії за рахунок забезпечення надійною та прозорою інформацією зацікавлених користувачів.

Збільшення прозорості може залучати нових інвесторів, так як інвестиції стануть менш ризиковими, а значить дешевшими.

На нашу думку, перехід України на МСФЗ, це важливий крок, який вона зробила на шляху до процесу побудови взаємної довіри між Україною та міжнародною спільнотою. Адже в наш час ні один національний фінансовий ринок не зможе нормально розвиватися у відриві від міжнародного.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості її користувачів. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. МСФЗ роблять її більш сприйнятнішою і здатною відобразити істинний майновий стан організації. У зв'язку з цим, цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ.

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М.П., Пономарьова Н.А. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навчальний посібник / М.П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова. - Київ, 2010. - 488 с.

2. Діділовський О.М. Проблеми та перспективи застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О.М. Діділовський // Міжнар. зб. наук. пр. - 2011. - Вип. - 1 (19). - с. 142-146. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc...1/17.pdf.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gaap.ru/biblioteka>.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Мінфіну України від 07.02.2013 р. № 73.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (Редакція станом на 01.01.2014).

6. Трачова Д. М. Перехід на міжнародні стандарти обліку та звітності: проблеми та перспективи. / Д. М. Трачова, Л. А. Сахно // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. - № 2 (18), том 6. - С. 27-276.

УДК 658.15.005.915

Гончар Л.В.

канд. екон. наук, доц. кафедри обліку і аудиту

Рожественський Д.О.

студент I курсу магістратури

спеціальності «Облік і оподаткування»

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО МІСЦЕ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено актуальність проведення фінансового аналізу на підприємстві як однієї з складових системи управління суб'єкту господарювання. Розглянуто сутність фінансового аналізу, визначено його цілі, завдання та функції, а також місце у системі менеджменту підприємств.

Ключові слова: фінансовий аналіз підприємства, ліквідність, платоспроможність, прибутковість, рентабельність, фінансовий стан підприємства, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки України в реаліях конкурентного середовища ставить необхідність управлінського персоналу підприємства застосовувати якомога доречнішого, детального, своєчасного та обґрунтованого інформаційного забезпечення для проведення аналізу своєї діяльності. Такі потреби об'єктивно обумовлюють та сприяють всебічному розвитку фінансового аналізу, що висвітлює нові шляхи щодо становлення, стабілізації та розвитку підприємства при жорсткій боротьбі у конкурентному середовищі за допомогою визначення таких показників діяльності суб'єкта господарювання як платоспроможність, кредитоспроможність, ефективність використання фінансових ресурсів, капіталу, фінансовий стан та ін. За допомогою фінансового аналізу здійснюється оцінка конкурентоспроможності підприємства, визначається рівень потенціалу стосовно ділової співпраці та вивчається інша інформація про життєдіяльність суб'єкту господарювання, користувачами якої можуть бути не лише внутрішні користувачі на рівні керівництва підприємства, а й зовнішні, зокрема, покупці, постачальники, дебітори, кредитори, інвестори, різноманітні державні служби та ін.

Отже, проведення фінансового аналізу діяльності підприємств є надзвичайно актуальним питанням в умовах ринкового середовища. За його допомогою забезпечується прийняття оптимальних управлінських рішень з метою максимізації прибутку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розкритті сутності і значення фінансового аналізу підприємства зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні дослідники, як: А. І. Алексєєва, Б. Є. Грабовецький, А. Є. Громова, Г. О. Крамаренко, К. В. Крамаренко, С. П. Ніколаєва, А. М. Павліковський, А. М. Поддєрьогін, Т. О. Рудик, Ю. М. Тютюнник, Ю. С. Цал-Цалко, І. В. Шварц, О. Є. Чорна та ін. Проте, трансформація економічних умов і

зміни у бухгалтерському обліку, пов'язані з його реформуванням відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, змінюють інформаційну базу й зміст фінансового аналізу, потребують нових підходів до його застосування, вимагають залучення компетентних фахівців щодо його проведення, з огляду на це теоретичні і практичні проблеми використання фінансового аналізу в системі управління підприємством потребують поглибленого дослідження.

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є розкриття сутності та місця фінансового аналізу в системі менеджменту підприємства, а також визначення шляхів удосконалення його організації з метою підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий аналіз є методикою оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності та динаміки показників фінансової інформації. Він покликаний виявити сильні і слабкі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. Для проведення фінансового аналізу необхідно: володіти його інструментарієм; мати відповідне інформаційне забезпечення; мати в своєму розпорядженні кваліфікований штат аналітиків [4, с. 7].

За допомогою фінансового аналізу можна забезпечити:

- оцінку рівня ефективності діяльності господарюючих систем та виявлення факторів і причин досягнення існуючого стану;
- визначення тенденцій розвитку підприємства за показниками його фінансового стану;
- розроблення сценаріїв розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання;
- накопичення, трансформацію і ефективне використання інформаційної бази фінансового характеру;
- визначення рівня кредитоспроможності підприємства як позичальника фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності;
- якісне планування, прогнозування, бюджетування, визначення потреби і ефективне розміщення фінансових ресурсів;
- ефективне формування і використання потоків грошових коштів;
- створення рейтингових систем оцінки фінансового стану господарюючих систем;
- своєчасне вживання заходів спрямованих на підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості підприємств;
- визначення резервів поліпшення фінансового стану господарюючих систем;
- обґрунтування політики розподілу і використання прибутку для потреб господарюючих систем та їх власників;
- оцінку рівня підприємницького ризику щодо можливості погашення зобов'язань, здатності до нарощування чистих активів, залучення інвестицій та прийняття управлінських рішень [8, с. 9].

Фінансовий аналіз, як самостійна наука, застосовує у своїй традиційній практиці різноманітні спеціалізовані прийоми, які ще досі не були уніфіковані. Зупинимося на найбільш поширених.

Прийоми фінансового аналізу можна поділити на дві групи:

1) неформалізовані прийоми аналізу базуються на логічній оцінці описання аналітичних процедур без використання жорстких взаємозв'язків та залежностей досліджуваних явищ. Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки базуються на знаннях, досвіді, інтуїції спеціалістів. До цих методів відноситься, насамперед, метод Делфі, методи генерування ідей тощо [2, с. 22].

2) формалізовані методи аналізу побудовані на жорстко формалізованих аналітичних залежностях між показниками. Формалізовані методи залежно від використання математичного апарату поділяють на кілька підвидів:

– традиційні методи - за їх допомогою здійснюється первісне аналітичне оброблення інформації: групування; порівняння; відносні, середні, модальні та медіанні показники; графічні;

– методи детермінованого факторного аналізу використовуються, коли існує функціональна залежність між показниками: елімінування (ланцюгових підстановок, абсолютних різниць тощо); інтегральні; логарифмічні; пропорційного поділу; балансові; індекси; ряди динаміки; простих та складних відсотків (нарошування, компаундинг); дисконтування;

– методи ймовірнісного факторного аналізу - використовуються для вивчення зв'язку, коли існує ймовірнісна залежність між показниками: дисперсійний аналіз; кореляційний аналіз; теорія графів; теорія масового обслуговування [5, с. 321].

Основні етапи фінансового аналізу наведенні на рис. 1.

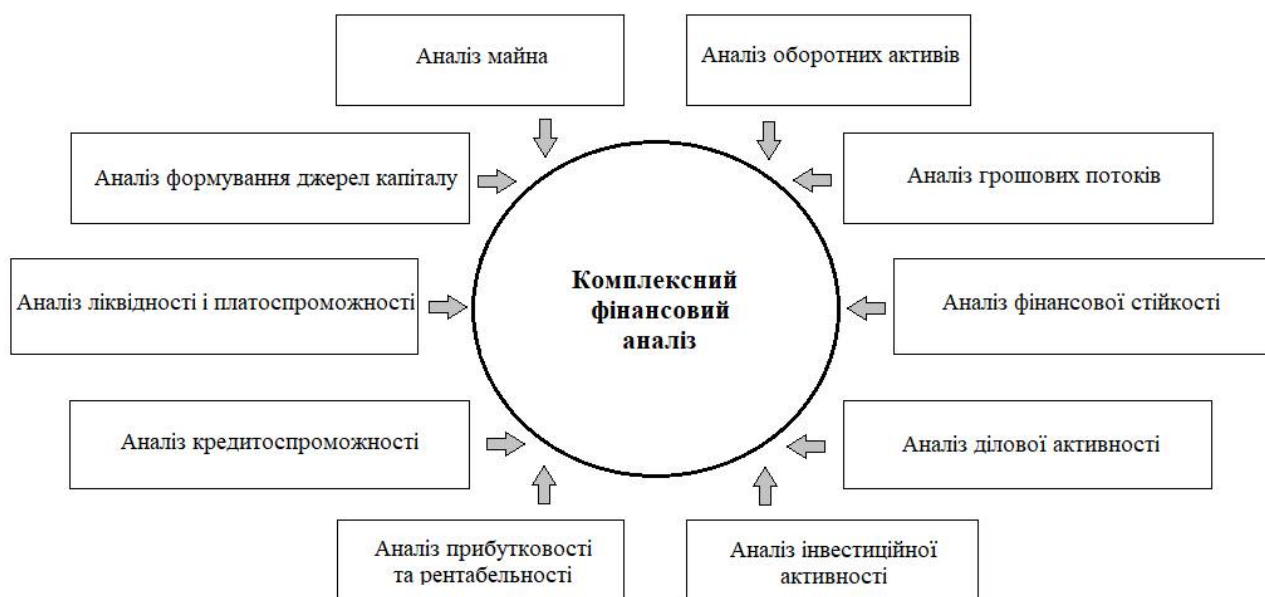


Рис. 1. Етапи фінансового аналізу

Фінансовий стан являє собою найважливішу характеристику економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Аналіз фінансового стану — це глибоке, науково обґрунтоване дослідження фінансових ресурсів в єдиному виробничому процесі [4, с. 7].

Фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [6, с. 245].

Фінансовий стан характеризується чотирма типами фінансової стійкості:

1) абсолютна фінансова стійкість - резерви і витрати фінансової стійкості повністю покриті за рахунок циркуляції капіталу. Підприємство не залежить від кредитів. Така ситуація відноситься до крайнього типу фінансової стабільності і буває досить рідко. Але вона не є ідеальною, адже підприємство не використовує зовнішні фінансові джерела в господарській діяльності.

2) нормальна стійкість - характеризується оптимальним використанням власних і кредитних ресурсів. Таке співвідношення гарантує платоспроможність підприємства.

3) нестійкий фінансовий стан - характеризується порушеною платоспроможністю. Проте є можливість відновити його. Підприємство повинно повернути додаткові джерела для покриття витрат і резервів, які в деякому сенсі не повноцінні. Це можуть бути вільні кошти резервного капіталу, фонди заощаджень і споживань, банківські кредити для тимчасового поповнення оборотних коштів. Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), якщо розмір короткострокових кредитів і кредитів для формування запасів і витрат не перевищує загальну вартість виробничих запасів і остаточних товарів (найбільш ліквідної частини запасів і витрат).

4) кризовий фінансовий стан - підприємство на межі банкрутства, оскільки воно не може розрахуватися з кредиторами, є кредити, які не сплачені в установлені строки та прострочений дебет або кредит борг [1, с. 554].

У Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [7] наводяться основні етапи його проведення.

Джерела інформаційного забезпечення фінансового аналізу можна поділити на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх інформаційних джерел відносяться: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності, головна книга, журнали-ордери, облікові реєстри, первинні документи та ін.

Зовнішніми інформаційними джерелами є: нормативні документи, методичні вказівки та рекомендації до проведення фінансового аналізу, податкова та статистична звітність тощо.

Проведені дослідження свідчать, що для здійснення фінансового аналізу аналітики забезпечені достатньою інформативною базою як внутрішнього так і зовнішнього характеру, проте, на практиці виникають труднощі у її застосуванні.

На цю проблему звертають свою увагу багато сучасних науковців та фахівців-практиків. Так, зокрема, А.Є. Громова, К.В. Крамаренко та Т.О. Рудик наголошують, що низька якість та не систематичне проведення фінансового аналізу підприємства впливає на його фінансовий стан [3, с. 44].

Ми розділяємо думку науковців, що навіть тоді, коли самі розрахунки фінансового аналізу можуть бути виконані досконало, їх тлумачення та застосування у подальшому вирішенні проблем або розробки стратегій щодо розвитку підприємства може бути викривлене або зовсім не вірне через низьку кваліфікацію робітників, що здійснювали цей аналіз. З огляду на це, ми вважаємо, що у тому разі, якщо підприємство не має можливості за допомогою власних сил провести фінансовий аналіз якісно, йому варто звернутися до кваліфікованих бухгалтерських чи аудиторських компаній, що в свою чергу проведуть його на високому професійному рівні, зроблять висновки та прогнозні розрахунки, нададуть рекомендації щодо оптимізації, стабілізації та всебічного розвитку діяльності суб'єкта господарювання.

Тим суб'єктам господарювання, що не мають певних фінансових можливостей для залучення зовнішніх експертів, ми пропонуємо ввести внутрішню аналітичну посаду, якщо такої ще немає на підприємстві, тобто додати до штату нового кваліфікованого працівника здатного якісно та систематично проводити комплексну аналітичну роботу діяльності підприємства. У разі, якщо така штатна одиниця вже існує на підприємстві, то рекомендуємо систематично підвищувати рівень кваліфікації такого працівника з метою удосконалення його компетенцій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, фінансовий аналіз є невід'ємною складовою успішності підприємства, його застосування за допомогою різних показників (ліквідності, прибутковості, рентабельності, платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості) дає можливість оцінити ефективність використання фінансових ресурсів, грошові потоки, капітал та джерела його покриття, фінансовий ризик за певний період часу. Налагодження якісного проведення фінансового аналізу дасть змогу використовувати більш ефективні стратегії розвитку підприємства, знаходити та вирішувати проблеми на ранніх стадіях їх виникнення, відкривати нові шляхи оптимізації та стабілізації системи виробничих відносин підприємства, заохочувати нових інвесторів. У подальшому дослідженні, вважаємо за потрібне зосередити увагу на питанні інформаційного забезпечення фінансового аналізу на кожному його етапі.

Список використаних джерел:

1. Алексеева А. І. Комплексний економічний аналіз управлінської діяльності : навч. посіб. / А. І. Алексеева та ін. — 3 вид. - М. : КноРус, 2011. — 705 с.

2. Грабовецький Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 281 с.
3. Громова А. Є. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів / А. Є. Громова, К. В. Крамаренко, Т. О. Рудик // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32). – С. 44–47.
4. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
5. Ніколаєва С. П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств / С. П. Ніколаєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2011. – вип. 20, ч. I. – С. 317–324.
6. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. - 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. - 460 с.
7. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bit.ly/2HW3bH3>
8. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

УДК 657.6

Гончар Л.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Щеглова К.С.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність запасів, досліджено особливості методики аудиту операцій з запасами та визначено шляхи її удосконалення

Ключові слова: аудиторська перевірка, запаси, первинні документи, етапи аудиту, прийом аудиту.

Постановка проблеми. Основу господарської діяльності більшості суб'єктів господарювання становлять запаси. Проте, практика свідчить, що на багатьох підприємствах процесам контролю за їх надходженням, зберіганням та вибуттям приділяється недостатньо уваги. Безконтрольність веде до виникнення збитків на всіх стадіях руху запасів, а керівництво не отримує достовірної інформації для здійснення їх ефективного управління.

З огляду на це, проведення аудиту запасів є надзвичайно актуальним питанням в управлінні підприємством, з метою прийняття оптимальних

управлінських рішень націлених на максимізацію результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо аудиту запасів були присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у розробку методологічних і практичних аспектів аудиту запасів підприємства зробили такі відомі дослідники, як А. Аренс [1], Ф.Ф. Бутинець [4], Г. М. Давидов П.М. [3], Майданевич [2], К.О.Утенкова [6] та інші науковці. Проте, окремі аспекти теорії і практики аудиту операцій з аудиту запасів залишаються дискусійними, потребують постійного моніторингу, аналізу і оцінки, подальшого дослідження та опрацювання, зокрема це стосується і питань удосконалення методичних підходів до здійснення аудиту операцій з запасами.

Мета дослідження. Метою статті є визначення сутності запасів, дослідження особливостей методики аудиту операцій з запасами та визначення напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які зберігаються: для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності (товари, готова продукція); перебувають у процесі виробництва з метою дальшого продажу продукту виробництва (незавершене виробництво); зберігаються для споживання під час виробництва продукції та надання послуг, а також для управління підприємством (сировина, основні і допоміжні матеріали) [5].

Запаси визнаються підприємством за умов, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням та їх вартість може бути достовірно визначено.

Метою аудиторської перевірки запасів є встановлення законності, достовірності та правильності їх відображення в обліку.

Основними завданнями аудиту запасів є:

- перевірка фактичної наявності запасів;
- перевірка організації складського господарства, стану збереження запасів;
- перевірка організації обліку заготівлі, придбання та витрачання запасів;
- перевірка повноти оприбуткування запасів при наявності документів, які підтверджують їх придбання;
- перевірка правильності визначення первісної вартості запасів при їх надходженні на підприємство;
- перевірка правильності оформлення надходжень та відпуску запасів;
- перевірка дотримання лімітів з відпуску запасів;
- перевірка законності списання запасів при втратах;
- перевірка незавершеного виробництва, правильності формування собівартості продукції;
- визначення правильності ведення синтетичного і аналітичного обліку запасів;
- оцінка повноти та правильності відображення господарських операцій із запасами в бухгалтерському обліку та звітності.

Аудиторський процес перевірки запасів складається з трьох етапів:

- планування роботи;
- збір та аналіз інформації, необхідної для оцінки достовірності даних з обліку запасів і відображення їх у фінансовій звітності;
- узагальнення даних аудиту.

Планування аудиту є одним з головних методологічних принципів в роботі аудитора. Воно дозволяє виробити стратегію аудиту, зосередити увагу на найважливіших напрямках аудиторської перевірки, визначити засоби для досягнення мети аудиту, а також розподілити ефективно роботу серед аудиторів.

Міжнародним стандартом аудиту 300 «Планування» передбачено:

- опис попереднього етапу планування аудиту;
- формування принципів підготовки загального плану та програми аудиту;
- опис порядку підготовки і складання загального плану та програми аудиту.

Для проведення аудиту складається загальний план та програма аудиторської перевірки [2, с. 31].

Програма аудиторської перевірки запасів є основою детального планування часу та виконання робіт. У ньому зазначаються процедури, необхідні для виконання поставлених завдань, обсяг та термін їх виконання.

З метою одержання аудиторських доказів, аудитори використовують загальнонаукові та спеціальні прийоми документального і фактичного контролю [6, с. 98].

До спеціальних методів і прийомів аудиту відносяться, зокрема, огляд, сканування, арифметична перевірка, тестування, усне опитування, документальна перевірка, аналітичні процедури, анкетування та ін.

На наш погляд найбільш доцільними методичними прийомами, які можна застосовувати у ході перевірки запасів є: інвентаризація, обстеження, спостереження, дослідження документів, формальна, логічна, експертна, зустрічна, арифметична, нормативна та взаємна перевірка, а також хронологічний аналіз господарських операцій, опитування, оцінка документів за даними кореспондуючих рахунків, статистичні звіти, економічний аналіз.

Аудит виробничих запасів доцільно здійснювати за двома напрямками, зокрема, перевірки їх фактичної наявності та документального контролю.

Фактичний контроль аудиту запасів слід розпочати з інвентаризації. Вона дає можливість виявити недостачі або лишки запасів та інші відхилення в обліку, якщо такі мають місце на підприємстві.

До початку інвентаризації аудитору доцільно перевірити документи і інвентаризації за минулий рік, узгодити з керівництвом підприємства питання організації проведення інвентаризації, ознайомитися з обсягами запасів, здійснити оцінку системи внутрішнього контролю, зберігання та документування запасів, а також домовитися про участь у інвентаризації компетентних фахівців, якщо такі будуть потрібні.

Інвентаризацію запасів необхідно здійснювати шляхом перерахунку, вимірювання та реєстрації запасів за їх об'єктами в натурі, а також порівнянням отриманих даних з даними бухгалтерського обліку [4, с. 263]. При цьому основними завданнями інвентаризації запасів в ході аудиту ми вважаємо наступні:

- виявлення фактичної наявності запасів;
- встановлення лишку або недостачі запасів шляхом зіставлення їх фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку;
- перевірка організації складського господарства та складського обліку;
- перевірка дотримання умов та порядку зберігання запасів (протипожежні засоби, ваговимірвальні пристрої, розміщення матеріальних цінностей);
- перевірка реальної вартості запасів, що зараховані на баланс.

Документальну перевірку операцій з запасами доцільно здійснювати в такій послідовності:

- перевірка правильності оцінки запасів при надходженні та придбанні;
- перевірка повноти оприбуткування запасів та наявності документів, що підтверджують їх придбання;
- перевірка своєчасності пред'явлення претензій за якістю і кількістю запасів та за кількістю виконаних робіт і наданих послуг;
- перевірка організації контролю за зберіганням і використанням довіреностей;
- вивчення організації контролю за погашенням довіреностей;
- перевірка правильності відображення руху запасів в бухгалтерському обліку;
- перевірка правильності встановлення лімітів з відпуску запасів та дотримання їх виконання;
- перевірка фактів псування запасів;
- перевірка законності списання запасів при їх втратах;
- перевірка правильності застосування норм природного убутку при виявленні недостач;
- перевірка операцій з тарою;
- перевірка операцій, пов'язаних з обліком незавершеного виробництва;
- перевірка операцій з руху МШП;
- перевірка правильності та повноти відображення в обліку готової, відвантаженої та реалізованої продукції;
- перевірка повноти та достовірності відображення інформації про залишки запасів у звітності.

Джерелами інформації для такої перевірки є: наказ про облікову політику підприємства; первинні документи з обліку запасів; облікові регістри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку запасів; фінансова звітність тощо.

Під час виконання аудиторської перевірки, аудитор формує робочу документацію, зокрема:

- особливі питання, на які клієнт просив звернути увагу;

- аналіз активів і довідок попередніх перевірок та попереднього аудиту з питань перевірки достовірності, повноти й законності обліку виробничих запасів;
- таблиця проблемних питань;
- програма аудиту виробничих запасів;
- тести встановлення рівня внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку виробничих запасів;
- витяг із наказу про облікову політику в частині обліку виробничих запасів;
- схема розміщення складських приміщень;
- перелік осіб, які мають право підпису документів на відпускання виробничих запасів;
- перелік матеріально відповідальних осіб;
- матеріали інвентаризації, проведеної за участю аудитора;
- розрахунки витрат виробничих запасів у межах природного убутку;
- пояснення персоналу щодо встановлених порушень;
- акти зустрічних перевірок розрахунків;
- копії первинних документів та реєстрів, які підтверджують ті чи інші відхилення;
- документи з формування та здійснення вибіркового дослідження;
- довідка про результати перевірки правильності оцінки виробничих запасів при їх надходженні та списанні;
- аналіз договорів на поставку виробничих запасів та їх виконання;
- результати зіставлення даних документів з оплати постачальникам і документів на оприбуткування матеріальних цінностей;
- зіставлення щомісячних залишків виробничих запасів із нормативами;
- акти (довідки) результатів контрольних аналізів, контрольних запусків, контрольних обмірів та інших аудиторських процедур;
- акти (довідки) результатів роботи інших аудиторів, експертів, внутрішніх аудиторів;
- довідка про результати перевірки списання запасів: відповідність норм, проставлених у документах на списання, нормативним даним; відповідність кількості фактично списаної сировини витрачання цієї сировини за нормами;
- інші записи аудитора щодо проведених аудиторських процедур та встановлених відхилень;
- довідка про результати перевірки правильності обліку ПДВ щодо операцій із виробничими запасами;
- інші (залежно від специфіки клієнта і самої перевірки).

Робочі документи дають можливість систематизувати, узагальнити отримані результати, зробити висновки та прогнози.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, на підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що аудит запасів має важливе значення для суб'єктів господарювання і йому необхідно приділяти

особливу увагу. Вважаємо, що розглянута методика проведення аудиту запасів дозволить використовувати найбільш раціональні підходи та ефективні методичні прийоми під час планування та здійснення перевірки, а її результати нададуть можливість керівництву підприємства мати достовірну інформацію для прийняття оптимальних управлінських рішень.

У подальшому дослідженні, вважаємо за потрібне зосередити увагу на питанні аудиту фінансової звітності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аренс А. Аудит [пер. с англ] / Аренс Э. А., Лоббек Дж. К., за ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
2. Аудит: [учеб. пособ] / под ред. к.э.н., доц. П. Н. Майданевича, к.э.н., асс. Е. И. Волошиной – Сімферополь : ЧП «Предприятие Феникс», 2008. – 700 с.
3. Аудит: підручник / Г. М. Давидов [та ін.] ; за ред.: Г. М. Давидова, М. В. Кужельного. - 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2009. – 495 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Аудит / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №9 «Запаси», затв. наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87, зі змінами і доповненнями. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
6. Утенкова К. О. Аудит: нав. посіб. / К. О. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.

УДК 334.78

Дзюба М. О.

канд. екон. наук, доц. кафедри обліку і аудиту

Єрмарченко Ю.

здобувач ступеня вищої освіти магістр

5 курсу спеціальності «Облік і оподаткування»

АГРАРНИЙ АУТСОРСИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розкрито проблеми становлення і розвитку аграрного аутсорсингу, вказується на можливості розвитку аутсорсингу в аграрній сфері України на базі вертикально інтегрованих аграрних формувань з широким залученням дрібного фермерства

Ключові слова: аграрний аутсорсинг, інноваційний розвиток, інтеграція, кластер, вертикально-інтегровані агропромислові формування.

В останні роки аутсорсинг в аграрному бізнесі набув певного розвитку, так як сучасний етап розвитку сільського господарства характеризується пошуком нових напрямків підвищення конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників, регіональне об'єднання яких є істотним організаційним фактором підвищення ефективності їхнього функціонування. Налагодження

стійких взаємозв'язків між малим і великим бізнесом АПК у різних формах, а також формування й розвиток галузевих кластерів є важливим моментом формування передумов аграрного аутсорсингу. Тому в сучасних умовах виникає реальна необхідність обґрунтування перспектив застосування й можливостей використання аграрного аутсорсингу у вирішенні проблем різних за розмірами підприємств агропромислового комплексу.

З появою нової стратегії інноваційного розвитку сільського господарства, виникла необхідність у прогресивних формах взаємодії між всіма учасниками агробізнесу. Рушійною силою цієї динаміки виявилися нові потреби в регулюванні взаємодії господарюючих суб'єктів на конкретній території. Процеси розвиваються в напрямку від найпростіших форм кооперації й інтеграції до формування кластерної форми організації економіки.

Динаміка процесів глобалізації впливає на розвиток аутсорсингу. Аналіз світового досвіду виявив наступні основні мотиви застосування аутсорсингу підприємствами: підвищення прибутковості бізнесу, концентрація ресурсів компанії на основному бізнесі, поліпшення доступу до ресурсів і інформації, використання передових технологій, підвищення контролю витрат і управління ними.

Поділ праці, будучи джерелом економічного росту, забезпечує перерозподіл виробників за видами спеціалізованої діяльності, де кожний має порівняльні переваги в сенсі ефективності своєї праці. У прагненні їх мінімізувати підсилюються процеси кооперації. Агропромислова інтеграція є динамічним процесом, що включає етапи розвитку від зародження до сучасного стану, істотною характеристикою якого є процес формування інтегрованих структур. При цьому процес формування інтегрованих структур носить не всеохоплюючий і спонтанний характер.

Специфікою процесу інтеграції в нашій країні стала його спрямованість «зверху вниз», що приводить до спрощеного формування інтегрованих структур, а також до виникнення негативних (соціальних і психологічних) явищ. Аналіз показав, що на початку 21 століття підсилилася тенденція до організації вертикально-інтегрованих агропромислових формувань холдингового типу. Інвестиційно-інтеграційна модель, що виходить за функціональні рамки регіонального АПК, може розглядатися як вимушений і тимчасовий захід щодо стабілізації агропромислового виробництва.

Не можна вважати інтеграцію однозначним засобом контролю над ринком, що знижує витрати й забезпечує конкурентоздатність і розвиток підприємства. Як і будь-які інструменти контролю над ринком, інтеграційні форми мають відносну цінність: вони ефективні в одних умовах і деструктивні в інших. На основі узагальнення досвіду розвитку вертикально-інтегрованих структур в АПК, можна виділити три основних етапи в процесі їхнього формування як єдиної виробничо-управлінської і фінансової системи.

Перший етап характеризується створенням структури і її організаційним становленням. На другому етапі характерне поглиблення інтеграційних процесів на основі вдосконалювання ланцюга виробництво-переробка-торгівля,

розвиток планування, договірних відносин, контролінгу, маркетингу, фінансово-економічних відносин. Третій етап формування вертикально-інтегрованих структур в АПК характеризується організацією виробництва по вузькоспеціалізованих схемах (аутсорсинг) на основі індустріальних технологій і функціональної спеціалізації, узгодження сільськогосподарського виробництва із промисловою переробкою, зберіганням, обслуговуванням, торгівлею, фінансово-кредитною системою й іншими стадіями відтворення кінцевих продуктів галузей АПК.

На сучасному етапі набуває значимість розробка організаційно-економічного механізму узгодження інтересів учасників інтегрованих структур. В умовах зростаючої конкуренції проблеми підвищення ефективності великих агропромислових формувань набувають все більшу актуальність, все чіткіше постає питання про необхідність підвищення ефективності всіх бізнес-напрямків. На нашу думку, одним з можливих варіантів рішення проблем є застосування аутсорсингу. По мірі розвитку економіки, можна припустити, що цінність вертикальної інтеграції для компаній АПК буде зменшуватися, а аутсорсингових операцій - зростати.

У зв'язку з недосконалістю практики інтеграції й кооперування для рішення завдань регіонального розвитку в економічній теорії виникли концепції розвитку, що дозволяють забезпечити ефективну взаємодію всіх учасників ринкового процесу на певній території. В основі такого напрямку покладено поняття «кластер». Кластерна форма організації економіки являється об'єктивною тенденцією інтеграції і може бути базою для аутсорсингу.

Економічна й соціальна диференціація суб'єктів агробізнесу в цілому призвела до формування двополюсної структури аграрного сектора в Україні що складається, з одного боку, з величезних сільськогосподарських корпорацій, а з іншого - дрібних фермерських господарств, приватних аграрних підприємств і селянських господарств, що розрізняються по спеціалізації, охопленню ринку, мотивації економічної діяльності.

Для великих компаній АПК аграрний аутсорсинг - це можливий метод зниження витрат і спрощення організаційної структури, тобто великий бізнес при використанні аутсорсингу може зосередити ресурси на своїй основній діяльності, оптимізувати власну структуру й поліпшити управління витратами.

Великі підприємства, використовуючи гнучкість, маневреність малих агропідприємств, мають можливість підвищити ефективність свого виробництва, впровадити передові технології. Аутсорсинг поки ще недостатньо розповсюджений у практиці функціонування великих агропромислових формувань, але це не знижує його перспективності в плані підвищення їхньої конкурентоздатності.

Малим і середнім формам господарювання в агробізнесі необхідно знайти своє місце на новому етапі розвитку конкуренції. Один з методів - запропонувати себе як стратегічних партнерів для великих компаній. Інший метод - залучати для рішення завдань свого розвитку зовнішніх виконавців шляхом передачі останнім для виконання потрібних, але непрофільних для себе робіт, тобто використовувати аграрний аутсорсинг для рішення поточних

проблем. Таким формам господарювання в агробізнесі дуже складно використати весь комплекс необхідних економічних і виробничих функцій (маркетинг, ремонт техніки, бухгалтерський облік і т.д.).

В цілому можна констатувати, що в українському агробізнесі склалися передумови формування системи субконтрактації й окремих форм аграрного аутсорсингу. Головними причинами, які стримують розвиток аутсорсингових процесів в агропромисловому комплексі є відсутність інформації, відсутність розвиненої ринкової інфраструктури, що підвищує трансакційні витрати малих і середніх підприємств АПК і стримує їхній розвиток.

Список використаних джерел:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, О.В. Ильин. – М: ИНФРА-М, 2007.– 187 с.
2. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 475 с.
3. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1 (91). – С. 104-109.
4. Заводовська І.І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу [Електронний ресурс] / І.І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 43-45.
5. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-24.

УДК 631.14

Дзюба М. О.

канд. екон. наук, доц. кафедри обліку і аудиту

Пугач Д.

студент 3 курсу спеціальності «Облік і оподаткування»

РОЛЬ ЗВУКОВИХ СИГНАЛІВ І МУЗИКИ В ПІДВИЩЕННІ УРОЖАЙНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

У статті проаналізовано світовий досвід використання звукових сигналів для підвищення урожайності сільськогосподарських культур, що є екологічно чистою технологією виробництва сільськогосподарської продукції. Вказується на можливість використання такої технології на присадибних ділянках громадян, в особистих селянських та фермерських господарствах.

Ключові слова: екологічна криза, позакореневе підживлення, звукові сигнали, інтенсивність росту, урожайність сільськогосподарських культур.

Екстенсивний розвиток національного господарства України призвів до того, що марнотратне споживання природних ресурсів виявилось самодостатньою гіперфункцією в порівнянні з їх ощадним використанням і самовідновлюваними можливостями навколишнього середовища, яке вже не спроможне справитися із зростаючою масою техногенних забруднень. Всезростаюче протистояння суспільства і природи досягло апогею - конфлікт переріс в кризу, яка представляється суспільством як екологічне лихо. Екологічна криза виникає там і тоді, де і коли напрямок розвитку продуктивних сил, методи природокористування, сформовані виробничі відносини того чи іншого способу виробництва створюють антогоністичні протиріччя з навколишнім природним середовищем, які розв'язуються неадекватно і стихійно.

Науково доведена тісна взаємообумовленість досягнутого рівня раціоналізації природокористування, якості навколишнього середовища, стану природно-ресурсного потенціалу України (як і будь-якої країни) - з одного боку, і перспективи розвитку національної економіки - з другого [1].

Екологічна криза в національному господарстві України являється прямим наслідком затратного механізму господарювання. Така залежність чітко проявляється і в сільському господарстві і особливо по відношенню до земельних ресурсів. Погіршення якості землі, а звідси ще значніше зниження ефективності сільськогосподарського виробництва призводить до наростання напруженості його функціонування, до накопичення еколого-економічних колізій.

Специфіка реформування аграрної економіки України полягає в зрощуванні екологічної і економічної кризи, які співпадають по часу, гостроті і глибині розвитку. Тому і постає проблема виходу із екологічної і економічної кризи одночасно як із єдиної еколого-економічної кризи. Без стабілізації екологічної ситуації не можна вирішити проблему стійкого, довгочасного економічного розвитку, а про створення цивілізованого соціально орієнтованого ринкового господарства не може бути й мови. Розв'язання еколого-економічної кризи сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах можливо шляхом екологічно чистої інтенсифікації його. Першочерговим завданням сьогодення повинно стати завдання нарощування виробництва сільськогосподарської продукції на екологічно чистій основі.

Україна володіє близько 40 % світових запасів чорноземів. Разом з тим, як не парадоксально, врожаї в промислово розвинених країнах і навіть в тих, які не володіють таким багатством чорноземів, значно вищі наших. Ми намагаємось учитись в німців, голландців, британців, купуємо технології, насіння. Бездумне застосування хімічних добрив і пестицидів привело до отруєння і руйнування ґрунту.

Як вижити при такому способі «підвищення» урожайності живим організмам, які покликані постійно облагороджувати ґрунт? В одному грамі

окультурених чорноземів і сіроземів міститься до 3 мільярдів бактерій. Загальна маса живих мікробів складає 510 тонн на один гектар орного шару [2]. Ще більша маса відмерлих і ще не встиглих розкластися кліток мікроорганізмів. І це не враховуючи дощових черв'яків, які виступають в кругообігу речовин як регулятори діяльності мікроорганізмів.

Щорічно вносячи хімікати ми вбивали все живе і отруювали землю, знищували не тільки черв'яків, а й основну масу бактерій. Нажаль і сьогодні більшість керівників витрачають значні фінансові ресурси для придбання гербіцидів і інших хімікатів, отруюючи землю і сприяючи просуванню іноземного товару на український ринок. В той же час вони забули про прості, доступні і малозатратні способи підвищення урожайності сільськогосподарських культур на екологічно чистій основі.

При нинішній паропросапній системі землеробства, недостатньому внесенні органічних добрив і відносно низькій питомій вазі багаторічних трав у структурі посівних площ створюються умови для швидкої мінералізації рослинних решток у ґрунтах, слабкої їх гуміфікації, що супроводжується зниженням загальних запасів гумусу, виникає загроза деградації ґрунтів - погіршення фізичних властивостей, зниження природної родючості й ефективності використання мінеральних добрив. Слід зазначити, що зменшення на 1 % вмісту гумусу в ґрунті призводить до зниження урожаю зерна з кожного гектару приблизно на 5 ц [3].

В сучасних умовах представляє великий науково-практичний інтерес можливість використання звукових сигналів і музики для екологічно чистого підвищення інтенсивності росту і розвитку рослин. Ще в 1950 році канадський інженер і фермер Євгеній Кембі (м. Вайнфліт, Онтаріо) одним із перших використав музику при вирощуванні пшениці. В результаті озвучування був одержаний більш високий урожай зерна (на 66 %), абсолютна маса якого (вага 1000 зернин) була значно вища, ніж у незвучених контрольних рослин [4].

В 1960 році ботанік і агроном Джордж Є.Сміт використовував «музичне підживлення» при вирощуванні кукурудзи на зерно. Ефект даного міроприємства проявився в прирості урожаю на 17 %. На протязі всього вегетаційного періоду Сміт проводив заміри температури ґрунту. Виявилось, що температура ґрунту, який знаходився безпосередньо перед гучномовцем, була на 2 градуси вища від незвученого. Вчений зробив висновок, що музика має вплив на діяльність ґрунтових мікроорганізмів [5].

Американський фермер-дослідник Дан Карлсон в 1984 році озвучував проростки сої. На кожній озвученій рослині сої дозріло до 300 стручків (в звичайних умовах – 30-35). Карлсон вперше помітив, що урожай з озвучених рослин відрізняється високою поживною цінністю. Аналіз зерна пшениці показав, що в ньому міститься в 20 разів більше вітаміну А, в 5 разів більше вітаміну С і В₂ в порівнянні з контролем. Вміст білка в стручках озвученої сої досягав 27 % проти 12-15 % в звичайних умовах [6].

Приведені вище факти засвідчують, що в озвучених рослин збільшується інтенсивність обмінних процесів: підвищується активність ферментів, накопичується більше органічних кислот, здійснюється переамінування амінокислот. Аналізуючи свої дослідження по вирощуванню сільськогосподарських культур Дан Карлсон прийшов до висновку, що найкращим способом для підвищення їх урожайності являється позакореневе підживлення через устячко листків, за допомогою яких рослини зв'язані з навколишнім і повітряним середовищем. Навіть на бідних ґрунтах в посушливих районах, або ж на ґрунтах, які відрізняються сильною кислотністю (або лужністю) рослини можуть добре розвиватися при правильному проведенні позакореневого підживлення.

Але, в свою чергу, для цього необхідно, щоб на листях рослин знаходилась максимальна кількість устячок і вони активно працювали - були повністю відкриті, ефективно поглинали вуглекислоту і аерозолі, водяні пари із навколишнього повітря. Саме активізація устячок і може бути викликана музикою.

Основне джерело енергії для рослин – це світло. В звичайних умовах рослини використовують тільки 1-1,5 % досягаючої землі сонячної енергії [7]. Якщо рослини забезпечені необхідними компонентами живлення, то їх ріст і розвиток здійснюється нормально. А для того, щоб рослини давали рекордні врожаї необхідно, щоб обмін речовин проходив з великою інтенсивністю. Для цього, в свою чергу, необхідно таке засвоєння сонячної енергії зеленим листком, при якому коефіцієнт корисної дії фотосинтезу був би значно вище звичайного і наближався до максимального – 19-20 % [8].

Саме в цьому заключається велика науково-практична цінність досліджень Карлсона. Він зрозумів, як максимально підвищити ефективність фізіолого-біохімічних процесів в рослинах і розробив конкретні способи інтенсифікації обмінних процесів в них.

Це дало змогу за допомогою музики активізувати фізіологічні і біохімічні процеси в рослинах при умові своєчасного їх забезпечення поживними речовинами в легкодоступній і швидкозасвоюваній формі. Запорука цьому - велика кількість устячок на листях рослин, які повинні бути розкриті до початку позакореневого підживлення. Розкриття устячок відбувається саме завдяки озвученню рослин, тобто позакореному підживленню поживними речовинами повинно передувати «музичне підживлення». Розкриті устячки листків активніше працюють, поглинають більше вуглекислоти, водяних парів в навколишньому повітрі; в листях інтенсивніше проходить фотосинтез, накопичення метаболітів, активаторів росту, і в результаті збільшується біомаса рослин і відповідно урожай.

Взагалі фермер Дан Карлсон створив спеціальну методику 100% підвищення росту і урожайності будь-яких рослин (овочевих, декоративних, плодових дерев, зернових, баштанних культур). Основою його методики є

позакореневе підживлення рослин через листя з одночасним програванням поблизу рослин мелодійної музики, зі звуками в певному діапазоні частот. Тисячі фермерів придбали набір Дана Карлсона для прискореного вирощування рослин в який входять флакони з підживленням, розпилювач і обов'язково касета з записом музики. Високий урожай їм гарантований, бо за 25 років, що минули з моменту свого відкриття Дан Карлсон не отримав жодної реклами, а сам він був включений до книги Рекордів Гіннеса, як людина, яка виростила найбільшу рослину в світі [9].

Сьогодні, на жаль, в Україні зовсім не використовується технологія вирощування сільськогосподарських культур з використанням музики, хоча усі можливості для цього є зважаючи на достатньо високий рівень розвитку комп'ютерних технологій у порівнянні з 60-ми роками минулого століття. Такі технології можна успішно використовувати на присадибних ділянках громадян, а також в особистих селянських та фермерських господарствах.

Список використаних джерел

- 1.Трегобчук В., Веклич О. Необходимость эколого-экономической модели рыночных реформ в Украине // Экономика Украины. - 1997. - №4. - С.12-23.
- 2.Возрождение сельскохозяйственного производства (практика и выводы). – Краматорское ЗАО "АПП". - 1996. - 63 с.
- 3.Мовсесов Г.Г. Стан і перспективи одержання біогазу з відходів тваринництва в Україні // Вісник аграрної науки. - 1995. - №10. - С.74-78.
- 4.Дубров А.П. Музыка и растения. - М.: Знание, 1990. - 64с.
- 5.Шноль С., Замятин А., Сервазян А. Музыка, молекулы, биология // Знание-сила. - 1968. - №9. - С.44-46.
- 6.Anonymous: Interest in Carlson discovery grows! In: New Frontiers Center Newsletter. - Summer, 1985. - №14. - P.25-34.
- 7.Погорелый Л.В. Сельскохозяйственная техника и технологии будущего. - К.: Урожай, 1988.- 176 с.
- 8.Ничипорович А.А. Энергетическая эффективность фотосинтеза и продуктивность растений. - Пушино: Научный центр биологических исследований АН СССР, 1979.- 135с.
- 9.http://apdubrov.inc.ru/htmlrus/htdocs/flora_sn.html.

УДК 332.1:338.48.

Коніщева Н. Й.,докт. екон. наук, проф., проф. кафедри обліку і аудиту,
академік Академії економічних наук України**Власов В. О.,**

канд. наук з держ. упр.

Скорописов М. Г.,

ст. викладач кафедри обліку і аудиту

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ У СЛОВ'ЯНСЬКОМУ РАЙОНІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Анотація.** Здійснено аналіз ресурсної бази та складових туристичної привабливості Слов'янського району Донецької області. Обґрунтовано можливості розвитку різних видів туризму. Запропоновано комплекс заходів, впровадження яких сприятиме розробці та реалізації довгострокових програм розвитку туризму у містах та районах.*

***Ключові слова:** туристично привабливі регіони (міста, райони, області), ресурсна база розвитку туризму, пріоритетні види туризму, екологічні та антропогенні обмеження розвитку туризму.*

Постановка проблеми. Згідно з цілями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року щодо підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів в умовах запровадження децентралізації управління для забезпечення динамічного економічного зростання на регіональному та місцевому рівнях, пріоритетним напрямом передбачено розвиток туризму та курортів, а також раціональне використання рекреаційних ресурсів територій та об'єктів природно-заповідного фонду для формування економічного середовища в регіонах та підвищення рівня зайнятості населення [1].

Мета даного дослідження полягає у розробці пропозицій щодо визначення пріоритетних видів туризму у туристично привабливих регіонах. Розглянемо це на прикладі Слов'янського району Донецької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток туризму та курортів пов'язаний з діяльністю 50 галузей, сприяє зростанню зайнятості. В світі кожне одинадцяте робоче місце припадає на сферу туризму. Діяльність суб'єктів господарювання в сфері туристичної індустрії та бізнесу дозволяє відносно швидко створювати нові робочі місця, розвивати малий та середній бізнес, збільшувати надходження до всіх видів бюджетів. Згідно зі Стратегією розвитку туризму та курортів на період до 2026 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р, туризм визначено одним з основних пріоритетів держави [2].

Слов'янський район Донецької області є туристично привабливим регіоном. Він володіє різноманітними природними, історичними, культурними,

лікувально-оздоровчими та іншими ресурсами, на основі яких можливо розвивати різні види туризму.

Дуже привабливим і перспективним є розвиток лікувально-оздоровчого туризму. Бальнеологічне значення мають Слов'янські солоні озера, лікувальні грязі та джерела мінеральних вод, Слов'янський курорт державного значення, якому виконалось 190 років. Унікальні природні лікарські властивості має соляна шахта в місті Соледар Бахмутського району, де функціонує всесвітньо відомий спелеологічний санаторій.

Слов'янській район має значні ресурси для розвитку релігійного туризму. На його території розташована духовна святиня світового значення – Святогірська Свято-Успенська Лавра. Крім цього, там зареєстровано 28 релігійних громад, з них 16 православних, одна мусульманська, дві євангелійської віри, іудеїв.

Район має дуже цікаві культурно-пізнавальні ресурси: майже 60 закладів культури, серед яких Святогірський державний історико-архітектурний заповідник, Музей української народної архітектури та побуту в селі Прелесне (єдиний в східному регіоні України), краєзнавчий музей у м. Слов'янську. Налічуються більше 80 пам'яток історії, культури, монументального мистецтва, архітектури. Протягом багатьох років проводяться археологічні експедиції, завдяки яким поповнюються експозиції різних музеїв.

Функціонують більше 200 колективів художньої самодіяльності, з яких п'ять мають звання «народних». Регулярно проводяться всеукраїнські акції, фестивалі, молодіжні конкурси, ярмарки, народні свята на Івана Купала, Новий рік, Різдво тощо. В районі розвинені різні види народних мистецтв: декоративна кераміка, художнє ковальство, лозоплетіння, писанкарство, витинанки, аплікації з соломки, деревообробка, флористика.

Багаті природні ресурси Слов'янського району мають світове та всеукраїнське значення. По території району протікають 12 річок загальною довжиною 200,7 км. По заплаві річки Сіверський Донець проходить зелена зона відпочинку. Водне дзеркало ставків складає 1200 га. Площа лісів досягає 14,8 тис. га. Це 11,62 % загальної території району.

Національну цінність представляють такі заповідні зони, як Національний природний парк «Святі гори», який входить до Європейської асоціації природних парків, орнітологічний заповідник «Приозерний», природний заповідник «Крейдяна флора» тощо.

На їх території зберігаються багато ендеміків, знаходяться гніздові колонії птахів, занесених до Червоної книги. Тому ці заповідні зони є привабливими для орнітологів, біологів та ботаніків з усього світу.

Вважаючи, що на території району знаходяться 42 сільських населених пункти, а також мається ресурсна база щодо розвитку рибалки, мисливства, збору лікарських трав, грибів, в найближчий час можливе інтенсивне формування осередків сільського та екологічного (зеленого) туризму. В районі створені ферми з розведення страусів, перепелів та павичів.

Необхідно врахувати, що інтенсивний розвиток сфер туризму та курортів часто обумовлює неефективне і нераціональне використання природних і рекреаційних ресурсів, недостатнє збереження природно-заповідного фонду. Зростання кількості туристів та екскурсантів в регіоні обумовлює загострення проблем деградації екосистем, забруднення водою неочищеними каналізаційними стоками, водозабезпечення, збору і переробки відходів тощо.

Наприклад, обстеження, проведені у місті Святогірську, свідчать, що в час релігійних, новорічних, травневих свят кількість паломників та туристів більш ніж в десять разів перевищує чисельність мешканців. Це негативно впливає на якість обслуговування туристів та життя місцевих мешканців.

Крім того, в туристично привабливих поселеннях Слов'янського району спостерігається низький рівень комунальної, соціальної, туристичної, інформаційної, транспортної інфраструктури. Тому при розробці стратегії розвитку туризму та курортів треба враховувати антропогенні навантаження та екологічні обмеження, а також потрібно розробити комплекс заходів щодо запобігання таких негативних наслідків.

Значні зусилля в напрямку визначення пріоритетних видів розвитку туризму у Слов'янському районі здійснює Донбаський державний педагогічний університет. Фахівці факультету психології, управління та економіки приймають активну участь в організації розробки та реалізації довгострокової Програми розвитку туризму в місті Святогірську.

Виходячи з пріоритетів соціально-економічного розвитку міста Святогірська, норм навантажень на природні та лікувально-рекреаційні ресурси, можливостей туристичної інфраструктури міста (транспорт, готельний фонд, розвиток ресторанного господарства, комунального господарства тощо), а також ресурсної бази, визначаються вектори та напрями розвитку туризму.

Запропоновано розробити кадастри різного роду туристичних ресурсів і організувати підготовку каталогу інвестиційних проектів у сфері туризму для представлення потенційним інвесторам.

Вважаючи, що для ефективного розвитку туризму головним завданням організації туристичної діяльності є затримання туристів у місті якнайдовше, обґрунтовано доцільність проведення конкурсу на розробку кращих багатоденних туристичних маршрутів для різних сезонів та соціальних груп.

З метою організаційного забезпечення розробки та реалізації заходів з розвитку туризму і координації дій учасників процесу запропоновано створити у місті спеціалізований структурний підрозділ.

Це може бути координаційна рада з питань розвитку туризму, міське комунальне підприємство "Інформаційно-туристичний центр", Управління туристичним та курортно-рекреаційним комплексом міста, комунальне підприємство "Святогірський екскурсійно-методичний центр" тощо.

Для розвитку туристичного бізнесу необхідно формувати об'єкти міської інфраструктури на основі створення спеціалізованих комунальних підприємств. В першу чергу це стосується удосконалення інформаційного забезпечення

розвитку бізнесу в місті, як правило, у вигляді туристсько-інформаційних центрів. Кожен із бажаючих відвідати туристично привабливе місто зможе знайти на сайті туристично-інформаційного центру необхідну інформацію про об'єкти розміщення, харчування, сфери культури та розваг, запропоновані екскурсії, оптимальні транспортні маршрути, можливі види активного відпочинку тощо [3, С. 33].

Дуже важливо організувати формування позитивного іміджу Слов'янського району у сфері туризму на зовнішньому та внутрішньому туристичних ринках.

Значну увагу потрібно приділити забезпеченню ефективної взаємодії нормативно-законодавчого, організаційного, економічного та фінансового механізмів розвитку туризму в регіонах (областях, районах, містах).

Таким чином, **наукова новизна** результатів дослідження полягає в розробці пропозицій щодо визначення пріоритетних видів туризму у туристично привабливих регіонах з урахуванням екологічних та антропогенних обмежень, а також комплексу заходів, впровадження яких сприятиме розробці та реалізації довгострокових програм розвитку туризму у містах та районах.

Виходячи з аналізу ресурсної бази Слов'янського району визначено, що найбільшого розвитку в сучасних умовах досягли лікувально-оздоровчий, релігійний, культурно-пізнавальний, екологічний види туризму.

В перспективі доцільно створювати умови та інфраструктуру розвитку подієвого, пригодницького, спортивного, розважального, етнічного, гастрономічного, ділового видів туризму.

Висновки. В сучасних умовах актуалізується пошук резервів та механізмів більш ефективного використання власних ресурсів для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку регіону (міста, району, області) задля підвищення рівня та якості життя населення.

Одним з таких ресурсів має стати розвиток туристичного бізнесу. Його активізація дозволить підвищити якість різного роду послуг та рівень обслуговування туристів, екскурсантів, місцевих мешканців, отримати додаткові надходження податків в бюджети різного рівня за рахунок створення нових робочих місць, розширення переліку туристичних та готельно-ресторанних послуг, удосконалення міської туристичної, транспортної, логістичної, інституціональної та соціальної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 6.08.2014 р. № 385 // офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – Ст. 1966. – С.23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%DO%BF>.

2. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р // Офіційний вісник України. – 2017. – № 26. – Ст. 752.

3. Коніщева Н.Й. Підвищення якості туристичних послуг шляхом створення спеціалізованих комунальних підприємств у туристично привабливих містах / Н.Й. Коніщева, В.О. Власов, С.С. Ткачова // Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: VIII міжнар. наук.-практ. конф., Черкаси, 23–24 березня 2017 р. – Т. 1. – Черкаси: Черкаський держ. технологічний ун-т, 2017. – С. 32–36.

УДК 657.221

Малахова А.В.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Сідаш К.А.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

ОЦІНКА НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЯК МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті визначено основні критерії визнання основних засобів, встановлено важливість оцінки як методу бухгалтерського обліку, розкрито способи надходження необоротних матеріальних активів на підприємство та складові їх первісної вартості в українській практиці, внесено пропозиції щодо удосконалення законодавства та методики оцінки основних засобів.

Ключові слова: оцінка, основні засоби, облік.

Постановка проблеми. Необоротні активи підприємства, зокрема його основні засоби, є основою господарської діяльності підприємства, одним із ключових елементів процесу виробництва продукції, а отже, одним із найважливіших об'єктів обліку і звітності, що характеризує загальний майновий стан підприємства, його економічний потенціал та інвестиційну привабливість.

У системі теоретичних основ формування та руху основних засобів визначальну роль відіграє концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності та відповідно правильне формування фінансової звітності підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Питанням оцінки основних засобів присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Слід зазначити, що значний внесок в удосконалення питань оцінки основних засобів зробили такі відомі в Україні та за кордоном вчені, як О.С.Бородкін, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, М.І.Кутер, Н.М.Малюга, В.Ф.Палій, В.В.Сопко, Я.В.Соколов, З.С.Туякова та інші. Зокрема, питання вартісного вираження необоротних матеріальних активів досліджувались у дисертаціях наступних науковців: М.І.Бондаря, Я.Бошняка, О.П.Гаценко, П.М.Герасима,

Р.Н.Коршикової, Т.Б.Лукіної, Н.М.Урбан та ін. Однак, незважаючи на значний доробок, дослідник досі залишаються невирішеними важливі моменти обліку основних засобів, що стосуються питань їх оцінки.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення критеріїв визнання основних засобів та вивчення методики оцінки вартості залежно від способу їх надходження, розгляд витрат, що входять до первісної вартості необоротних матеріальних активів підприємств України для удосконалення вітчизняної облікової практики.

Викладення основного матеріалу дослідження. Питання оцінки є ключовими у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. У такому контексті оцінка виступає як складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості його об'єктів.

Підхід до тлумачення оцінки як до процесу вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку і як до процесу створення якісних характеристик облікової інформації втілено у двох принципах підготовки фінансової звітності, сформульованих у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Це принципи історичної (фактичної) собівартості та обачності. Принцип історичної (фактичної) собівартості визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. Принцип обачності передбачає, що в бухгалтерському обліку повинні застосовуватися методи оцінки, які запобігають заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів та доходів підприємства.

Основні засоби використовуються у діяльності практично всіх підприємств і є особливою частиною майна підприємства, яка використовується у якості засобів праці при виробництві продукції (робіт, послуг) або для управлінських потреб підприємства протягом тривалого часу.

Відповідно до П(С)БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або для постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

Дослідивши законодавче регулювання бухгалтерського обліку основних засобів, можемо виокремити наступні критерії (умови) визнання засобу праці необоротним матеріальним активом:

- матеріально-речова форма;
- використовуються більше одного року;
- вартість може бути достовірно визначена;
- не передбачається перепродаж.

Отже, одним з основних критеріїв визнання необоротних матеріальних активів є можливість достовірного визначення їх вартості, тому дослідження

поняття оцінки активів в бухгалтерському обліку та методики її проведення для основних засобів є важливим.

Оцінка активів є важливою частиною бухгалтерського обліку, оскільки наявність ряду концепцій вартісного вимірювання об'єктів дозволяє вільно трактувати ключові поняття обліку. Оцінка необоротних активів – це грошове вираження первісної (облікової, інвентарної) вартості об'єктів, які згодом будуть прийняті в бухгалтерському обліку в якості основних засобів, в тому числі земельних ділянок і об'єктів природо-користування, продуктивної і робочої худоби, а також нематеріальних активів [6].

Оцінка активів характеризує наявну вартість капіталу підприємства, її цінність як майнового комплексу. До проблемних питань, пов'язаних з оцінкою основних засобів належать: неврегульованість понять справедливої, залишкової вартості законодавством України, розбіжності при віднесенні витрат до первісної вартості активів у бухгалтерському та податковому обліку тощо, які порушують об'єктивність бухгалтерської інформації.

Визначення єдиних принципів оцінки основних засобів у масштабах країни дасть змогу порівнювати показники однорідних засобів різних галузей народного господарства, робити їх узагальнення.

Оцінка основних засобів – це грошове вираження вартості основних засобів, за якою вони відображаються в бухгалтерському обліку. В бухгалтерському обліку застосовують наступні види оцінок основних засобів: первісна вартість, відновлювальна вартість, залишкова вартість, а також балансова вартість, справедлива вартість тощо. Одним з критеріїв визнання основних засобів є достовірність їх оцінка. Навіть за наявності імовірності отримання майбутніх вигод від активу його не відображають в балансі, якщо неможна здійснити його достовірну (обґрунтовану) оцінку.

Оцінка основних засобів є одним з ключових моментів облікового відображення наявності та руху необоротного матеріального майна підприємства. Розглядаючи проблему оцінки основних засобів, слід вирішити два основних питання: на який момент її встановлювати і на якому рівні. Оцінка може бути встановлена: на дату придбання (первісна вартість), на поточний момент (відновлювальна вартість) і на майбутнє.

Первісною вартістю основних засобів є вартість, за якою об'єкти зараховуються на баланс підприємств, тобто історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Первісна вартість основних засобів залежить від способу їх надходження. Відповідно до бухгалтерського законодавства можливі такі способи надходження основних засобів, які представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Первісна вартість основних засобів залежно від способу надходження

<i>Шляхи надходження</i>	<i>Вартість, за якою зараховується на баланс</i>
1. Придбання за кошти	Первісна вартість
2. Самостійне виготовлення (створення)	Первісна вартість (фактична собівартість)
3. Внесок до статутного капіталу	Справедлива вартість, погоджена засновниками (учасниками)
4. Безоплатне отримання	Справедлива вартість
5. Отримання в обмін на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого об'єкта або справедлива вартість
6. Отримання в обмін на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів

Справедлива вартість – сума, за якою може здійснюватись обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежним сторонами. У більшості випадків – це ринкова вартість. Справедлива вартість набула особливого значення у ринкових умовах господарювання. Отже, відображення фінансового стану і фінансового результату, які базуються на справедливій вартості, перестають залежати виключно від діяльності компанії, як наприклад, при оцінці за собівартістю, і включають зміни самого ринку. Однак втрачається історичність обліку, в нього входить суб'єктивізм: потенційно можливі оцінки показують потенційні, але не реалізовані результати (прибутки і збитки).

Слід зазначити, що існують певні недоліки у зв'язку з визначенням вартості основних засобів. Як уже було сказано, П(С)БО 7 передбачає три види оцінок: первісна, переоцінена і ліквідаційна, визначення яких наведене у п. 4 цього стандарту.

Однак у тексті стандарту згадується термін «залишкова вартість». У міжнародному обліку особливе місце займає поняття «справедливої вартості», оцінку за цією вартістю використовують і в українській обліковій практиці. Як видно з табл. 1, за справедливою вартістю оцінюються основні засоби, які надходять на підприємство як внесок до статутного капіталу, при безоплатному отриманні об'єкта тощо, але визначення цього поняття не наведене в П(С)БО 7 «Основні засоби», тільки в П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Ці невизначеності можуть призвести до суттєвих помилок в обліку. Відповідно до МСБО 16, балансова вартість – це сума, за якою актив визнають після вирахування будь-якої суми накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення його корисності [4, п. 6].

Отже, виходячи з цього балансова вартість та залишкова вартість – це аналогічні поняття, тому в українському бухгалтерському та податковому законодавстві слід врегулювати це питання, вибравши для використання міжнародне поняття – балансова вартість.

Висновки. На сучасному етапі розвитку суспільства важливу роль у діяльності суб'єктів господарювання відіграють основні засоби. Вони

використовуються у виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, потрібні для задоволення потреб управлінського та виробничого персоналу. На основі інформації про їх стан інвесторами приймають рішення щодо інвестиційних вкладень. Для ефективного управління необоротними матеріальними активами необхідним є урегульованість питань, що стосуються їх облікового відображення, нарахування амортизації та визначення вартості об'єктів. Сучасні законодавчі акти з бухгалтерського обліку недосконалі, тому потребують уточнення деякі моменти. Провівши дослідження визначено основні проблемні питання та запропоновано шляхи їх вирішення. Одним з критеріїв визнання основних засобів є достовірність їх оцінка. В податковому законодавстві визначено вартісну межу (1000 грн) основних засобів, в бухгалтерському обліку цього немає. Це призводить до розбіжностей у визначенні вартості основних засобів, що амортизується. На нашу думку, слід:

- керуватися міжнародними стандартами обліку та звітності і не визначати законодавчо вартісної межі, а дозволити обирати її підприємству самостійно. Цей момент призведе до узгодження податкового та бухгалтерського обліку;
- відмовитися від використання поняття «залишкова вартість» та використовувати міжнародне поняття «балансова вартість»;
- відображати у складі первісної вартості необоротних матеріальних активів відсотки на кредити і позики, які використовуються для придбання (створення) основного засобу, оскільки вони збільшують такі витрати. Але відносити до первісної вартості тільки частину відсотків, яка виплачується до моменту введення об'єкту в експлуатацію.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. 1440 с.
2. Лангазова В.В. Проблемні питання оцінки основних засобів та інших необоротних матеріальних активів / В.В Лангазова // Вісник Луганського національного аграрного університету. – № 2. – 2010. – С. 16–23.
3. МСБО №16 «Основні засоби» від 1982р. зі змінами від 01.01.2009 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. №92 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. №92 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
7. Сейон В.С. Оцінка основних засобів в українській та угорській обліковій практиці / В.С.Сеймон // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 96–101.

УДК 657.62

Малахова А.В.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Трохимчук Ю.В.

студентка I курсу магістратури
спеціальності «Облік і оподаткування»

СКЛАДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто найбільш розповсюджені цілі оцінки вартості підприємства. Проаналізовано види фінансової звітності як інформаційні джерела економічного аналізу. Виділено складові інформаційної бази економічного аналізу для визначення вартості підприємства.

Ключові слова: економічний аналіз, вартість підприємства, фінансова звітність.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. За сучасних умов господарювання більшість підприємств зіштовхнулися із необхідністю достовірного визначення вартості підприємства в будь-який момент часу. Постійні коливання в різних сферах економічного середовища країни – зміна попиту і пропозиції, зміна податкової політики (податкове навантаження), зміни у нормативно-правових документах (Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Закони України), зміна зовнішньоекономічної політики та стандартів якості продукції для підприємств, що імпортують свою продукцію (товари, послуги) та експортують сировину для виробництва продукції тощо, вимагає від керівництва підприємства контролювати та враховувати відповідні зміни та коливання, у тому числі аналізувати їх вплив на зміну вартості підприємства.

Вартість підприємства слід вважати об'єктивною величиною, яка встановлюється у відповідний час і в певному просторі, за якою може бути здійснена угода купівлі-продажу на активному ринку, що розраховується на основі сукупного використання облікової та ринкової інформації. Відповідно, окремої уваги вимагають проблеми визначення складу інформаційної бази, яка виступає основою для проведення економічного аналізу, результати якого дозволять визначити вартість підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням інформаційно-методичного забезпечення та інформаційної бази економічного аналізу приділена увага значною кількістю вітчизняних вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинцем, А.А.Герасимовим, Т.Д.Костенко, Є.М.Мнихом, С.З.Мошенським, О.В.Олійник, Є.О.Підгорою, В.С.Рижиковим, В.В.Ровенською, а також значною кількістю зарубіжних дослідників: В.Т.Битюцких, Н.А.Козаковою, В.Я.Поздняковою та іншими.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у визначенні складу інформаційної бази та інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу з метою встановлення достовірної вартості підприємства підбраною командою фахівців.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розраховуючи вартість підприємства керівництво суб'єктів господарювання планує досягти різних цілей, які вимагають організації та проведення комплексного економічного аналізу. До найбільш розповсюджених цілей оцінки бізнесу Компанія «BGT consulting», яка займається в Україні наданням послуг з оцінки малого бізнесу; оцінки бізнесу корпоративних клієнтів; оцінки бізнесу структурованих підрозділів, відносить [5]:

- реструктуризація підприємства (ліквідація, злиття, поглинання, виділення і так далі);
- визначення поточної ринкової вартості підприємства в разі його часткової, або повної покупки або продажу, при виході одного або декількох учасників тощо;
- визначення вартості цінних паперів підприємства, паїв, часток в його капіталі у випадках проведення різного роду операцій з ними;
- визначення кредитоспроможності підприємства і величини вартості застави при кредитуванні;
- визначення ринкової вартості майна при проведенні страхових операцій;
- оподаткування підприємства (при визначенні бази оподаткування можлива оцінка підприємства);
- переоцінка активів підприємства для цілей бухгалтерського обліку;
- внесення в статутний капітал майнових вкладів засновників;
- викуп акцій у акціонерів;
- оскарження судового рішення про вилучення власності;
- визначення величини орендної плати при здачі бізнесу в оренду;
- підвищення ефективності управління підприємством;
- обґрунтування інвестиційного рішення;
- розробка плану розвитку (бізнес-планування);
- емісія цінних паперів;
- інші цілі.

Вирішення вищезазначених цілей можливо досягти, якщо на початковому етапі проведення аналізу встановити перелік необхідної інформації та джерела її отримання. Цієї ж думки дотримується Н.А.Козакова, яка зазначає, що інформаційне забезпечення є базою для економічного аналізу і основою процесу оцінки бізнесу [2, с. 26]. Без попереднього аналізу об'ємів необхідної інформації, джерел її отримання і затрат (фінансових, трудових) неможливо вірно скласти графік проведення оцінки, визначити методику проведення робіт і сформулювати бюджет проекту. Основним джерелом або інформаційною базою економічного аналізу на підприємстві є дані фінансового обліку. В

економічному аналізі, управлінні, зовнішніх відносинах підприємства бухгалтерська фінансова звітність розглядається як інформація, що містить систему показників, які характеризують результати господарської діяльності і фінансового стану підприємства. Однією з основних переваг фінансової звітності є її аналітичні можливості.

Про значення фінансової звітності при проведенні аналізу наголошують С.З.Мошенський та О.В. Олійник, вказуючи, що у ринкових умовах фінансова звітність суб'єктів господарювання є основним засобом комунікації та найважливішим елементом інформаційного забезпечення фінансового аналізу [4, с. 408–409]. Показники фінансової звітності дозволяють в загальному оцінити рівень розвитку суб'єкта господарювання. Фінансова звітність є сукупністю форм бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність надає інформацію як про фінансовий стан підприємства на конкретну дату, так і про основні напрями його діяльності за певний період. Дані фінансової звітності є не лише основою фінансового аналізу звітного періоду, а й підставою для здійснення прогнозування.

Основними напрямками використання фінансової звітності як інформаційного джерела аналізу, як правило, вважаються наступні (табл. 1) [4, с. 409].

Таблиця 1

Напрями використання фінансової звітності як інформаційного джерела аналізу

<i>Форми фінансової звітності</i>	<i>Змістове наповнення</i>	<i>Напрями використання інформації у фінансовому аналізі</i>
1	2	3
Баланс (ф. № 1)	Економічні ресурси, що контролюються підприємством, і джерела їх формування	Горизонтальний і вертикальний аналіз, аналіз майнового та фінансового стану із застосуванням коефіцієнтів оцінка структури ресурсів, ліквідності та платоспроможності підприємства, фінансової стійкості, оцінка й прогнозування змін економічних ресурсів та їх джерел
Звіт про фінансові результати (ф. № 2)	Доходи, витрати, фінансові результати діяльності	Аналіз результативності діяльності, структури доходів і витрат, прибутковості, ділової активності та їх прогнозування
Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3)	Грошові кошти (акумулявання та напрями використання)	Аналіз грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, основних джерел фінансування (за видами діяльності)
Звіт про власний капітал (ф. № 4)	Величина та зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду	Аналіз структури капіталу, оцінка та прогнозування змін

Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5)	Облікова політика, інформація, що вимагає уточнення відповідно до вимог П(С)БО, деталізація статей звітності задля забезпечення її зрозумілості	Різні напрями деталізованого аналізу фінансового стану, виявлення причин змін
Додаток до приміток «Інформація за сегментами» (ф. № 6)	Показники пріоритетних звітних сегментів, за допоміжними звітними сегментами, за допоміжними звітними географічними сегментами	Аналіз доходів, витрат і активів за сегментами

Регулярність формування на підприємстві фінансової звітності дає можливість проводити аналіз оперативно, без витрачання додаткових зусиль на пошук інформації.

Окрім перерахованих форм, необхідно мати додаткову інформацію про підприємство, яку не завжди можна виділити з фінансової звітності. Зміст та обсяг інформації визначається характерними особливостями галузі або конкретного підприємства [4, с. 410].

Для оцінки вартості підприємства в сучасних умовах розвитку світової економіки недостатнім є використання традиційної фінансової звітності. Необхідно доповнити класичні форми фінансової звітності показниками не фінансового характеру, які надаватимуть інформацію про фактори, що впливають на створення вартості підприємства, однак залишаються поза системою бухгалтерського обліку.

В свою чергу професор Є.В. Мних, розкриваючи склад інформаційної бази зазначає, що економічний аналіз проводиться з використанням системи економічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [3, с. 86]. Будь-яка методика аналізу передбачає інформаційні потреби, а не наявний інформаційний ресурс.

Якщо діюча інформаційна база не допомагає проводити якісний економічний аналіз через нестачу чи необ'єктивність даних, необхідну та достовірну інформацію слід отримувати будь-якими способами. Для проведення комплексного економічного аналізу, окрім фінансової звітності, можуть використовуватись такі інформаційні ресурси, як нормативно-довідкова інформація, планова інформація, облікова інформація, звітно-статистична інформація, дані спеціальних досліджень.

Ряд дослідників також зосереджує увагу на необхідності чіткого встановлення інформаційного забезпечення та бази для проведення комплексного економічного аналізу, зокрема автори зауважують, що для проведення економічного аналізу використовуються різні джерела інформації, які можна згрупувати в такий спосіб (табл. 2) [1, с. 68–70].

Таблиця 2

Джерела інформації для проведення економічного аналізу

<i>Джерела інформації</i>	<i>Склад інформації</i>
Джерела звітнього характеру	Включають документи бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку й звітності. Важливе значення для аналітичної роботи мають дані, відбиті в облікових регістрах, оборотних відомостях, картках і книгах обліку, у первинних документах (вимогах, нарядах, накладних)
Нормативні документи й дані планів	Належать всі види планів, розроблених підприємством (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва), технологічна документація (технологічні процеси, карти нормування), а також норми й нормативи витрати матеріалів, трудових процесів, кошторису, цінники
Необлікові джерела інформації	Включають офіційні нормативні документи, які підприємство використовує у своїй діяльності – Закони України, Укази Президента, Постанови Уряду й місцевих органів влади; матеріали, акти, підсумки внутрішнього й зовнішнього аудиту, внутрішньовідомчих і позавідомчих ревізій, перевірок діяльності податкової службою, кредитними установами; господарсько-правові документи (договори); технічна й технологічна документація; спеціальні спостереження (хронометражі); доповідні записки, переписки з контрагентами; реклама

Компанія «BGT consulting» наводить наступний перелік документів, необхідних для оцінки бізнесу (оцінка малого бізнесу; бізнесу корпоративних клієнтів; структурованих підрозділів) [5]:

- Статут;
- Свідоцтво про реєстрацію;
- копії проспектів емісії;
- копії звітів про підсумки випуску коштовних паперів (для акціонерних підприємств);
- дані бухгалтерської звітності за останніх 3–5 років;
- бухгалтерський баланс;
- звіт про фінансові результати, якщо проводилася аудиторська перевірка, то останній висновок аудитора;
- при необхідності оцінювачами можуть бути запитаний додатковий пакет документів.

Висновки. Запорукою якісного проведення комплексного економічного аналізу з метою визначення вартості підприємства є сформована інформаційна база, перелік якої має складатися як з фінансових, так і не фінансових даних, що впливають на створення вартості підприємства, однак залишаються поза системою бухгалтерського обліку. При цьому кожен суб'єкт господарювання враховуючи специфіку галузі до якої відноситься підприємство, організаційно-правової форми створення, розміру, форми власності, стратегічних цілей тощо,

має самостійно формувати склад відповідної інформаційної бази та інструментарію для проведення економічного аналізу.

Важливою умовою отримання достовірної економічної інформації для проведення економічного аналізу і визначення вартості підприємства, є наявний кадровий потенціал. Наявність на підприємстві кваліфікованих фахівців – аналітиків, обліковців, управлінців, маркетологів, які володіють потрібними знаннями, прийомами, вміють дати запит та перевірити сформований пакет документів, – є запорукою досягнення поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посібн. / [Т.Д.Костенко, Є.О.Підгора, В.С.Рижиков та ін.]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
2. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса: Учеб.-практ. пособ. / Н.А.Козакова. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 288 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручн. / Є.М.Мних. – К.: Київ. нац. тогр.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.
4. Мошенський С.З. Економічний аналіз: Підручн. / С.З.Мошенський, О.В.Олійник. / [за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця] / [2-ге вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704с.
5. Компанія «BGT consulting» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bgt.in.ua/uk/otsenka-biznesa.html>.

УДК 657

Малахова А.В.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Щербініна О.О.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ДО ОБЛІКУ ПРЕДМЕТІВ ПРОКАТУ

У статті розглянуто основні підходи зарубіжних країн щодо відображення в обліку предметів прокату як окремої облікової категорії. Висвітлено основні аспекти внутрішньогосподарського контролю цих активів. На підставі проведених досліджень зарубіжного досвіду обліку виявлено шляхи удосконалення обліку та внутрішнього контролю предметів прокату в Україні.

Ключові слова: предмети прокату, зарубіжний досвід, облік, внутрішньогосподарський контроль.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Діяльність суб'єктів

господарювання, які надають послуги прокату, розпочинається з придбання предметів, які утворюють прокатний фонд, і не може тривати без їх використання. Відповідно до норм вітчизняного законодавства підхід до визнання та відображення в обліку предметів прокату змінювався. У минулому предмети, призначені для видачі напрокат, відображались у складі оборотних активів підприємств незалежно від їх вартості й терміну корисного використання, а з 1 січня 2000 р. предмети прокату кваліфікуються як інші необоротні матеріальні активи і, таким чином, бухгалтерський облік їх аналогічний обліку основних засобів. Однак, затвердження на законодавчому рівні такої позиції щодо обліку предметів прокатного фонду і надалі зумовлює певні труднощі. Відсутність методичних рекомендацій та інструкцій, пов'язаних із вирішенням проблемних питань щодо віднесення предметів прокату до окремих груп активів, порядку нарахування амортизації, здійснення контролю за їх збереженням і раціональним використанням негативно впливає на організацію та методику обліку. Тому, однією з передумов удосконалення системи обліку та контролю предметів прокату є вивчення зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, що стосуються обліку та внутрішньогосподарського контролю у зарубіжних країнах знаходяться в центрі уваги багатьох вітчизняних вчених. Не враховуючи фрагментарних досліджень обліку орендних і лізингових операцій, висвітленню особливостей обліку та контролю предметів прокату, з урахуванням досвіду інших країн достатньо уваги в наукових джерелах не приділено. У свою чергу, це обумовило проведення подальших досліджень на основі нормативно-правових актів, стандартів обліку й звітності та економічної літератури зарубіжних країн.

Цілі статті. Метою наукової роботи є виявлення шляхів розв'язання проблемних питань, пов'язаних з визнанням, списанням і внутрішнім контролем предметів прокату, ґрунтуючись на досвіді обліку та внутрішньогосподарського контролю закордоном.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Враховуючи специфіку економіки країн світу, однотипні господарські операції відображають в бухгалтерському обліку різних країн по-різному. Це стосується і предметів, які надаються у тимчасове користування фізичним і юридичним особам, тобто предметів прокату. Організація й методика їх обліку та внутрішньогосподарського контролю залежить насамперед від того, до якої групи активів їх включають: основні засоби, інші довгострокові активи, товарно-матеріальні цінності, інвестиції.

Варто зазначити, що відповідно до норм вітчизняного законодавства такі категорії як лізинг, оренда і прокат, які за суттю мають однакову економічну природу, розмежовані між собою, так як їм притаманні певні відмінності з позиції правового регулювання. Поняття «прокат» зустрічається, в основному, в межах держав колишнього Радянського Союзу як окремий різновид

майнового найму. В практиці провідних західних країн та США для позначення різноманітних угод, заснованих на передачі майна в користування на визначений термін, використовується термін «лізинг». За своєю сутністю «вітчизняний прокат» близький до оперативного лізингу, метою якого є надання об'єкту лізингу клієнту для задоволення певної потреби впродовж нетривалого часу. Порядок відображення в обліку оперативного лізингу на міжнародному рівні регулюється МСБО 17 «Лізинг» [7], а в США – Стандартом фінансового обліку 13 «Облік лізингу» [16]. Проте, що стосується підходу до обліку власне майна, яке передається в оперативний лізинг, зазначено лише в загальному, що воно відображається поряд з іншими основними засобами в балансі підприємства відповідно до його характеру.

Ряд науковців, досліджуючи орендні відносини, стверджують, що лізинг є довгостроковою орендою, а категорію «прокат» ототожнюють з закордонним «рентингом» (короткострокова оренда на термін від кількох годин до року), за яким об'єкт не втрачає своєї цінності після завершення терміну оренди і повторно здається в оренду.

В Україні підхід щодо обліку предметів прокату як складової інших необоротних матеріальних активів задекларований в П(С)БО 7 «Основні засоби» [13], проте у міжнародних стандартах про подібну облікову категорію не згадується. Вітчизняна дослідниця Р. Грачова, порівнюючи основні засоби за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, дійшла висновку, що не все, що під основними засобами розуміє П(С)БО 7, охоплює МСБО 16 «Основні засоби». Вона стверджує, що предмети прокату, цілком очевидно, підпадають під норми МСБО 40 «Інвестиційне майно» як вид довгострокових активів, бо вони явно придбані з метою отримання інвестиційного доходу [2]. Проаналізувавши положення, викладені в МСБО 40 «Інвестиційне майно», ми дійшли висновку, що воно поширюється лише на операції пов'язані з нерухомим майном (земля, споруди, будівлі) [8]. Тому, не погоджуємося з твердженням Р. Грачової з огляду на те, що предметами прокату є рухомі речі.

Дослідження нормативних документів країн пострадянського простору свідчать, що предмети прокату визнають в структурі майна підприємства і відносять до оборотних та/або необоротних активів у залежності від законодавчо встановлених критеріїв.

У Російській Федерації активи, які призначені виключно для передачі за певну плату в тимчасове володіння та/або користування з метою отримання доходу, в тому числі і предмети прокату, включають до складу необоротних активів, зокрема, доходних вкладень у матеріальні цінності. Для відображення в обліку предметів прокату використовують рахунок першого розділу плану рахунків 03 «Доходні вкладення в матеріальні цінності». Відповідно до Положення бухгалтерського обліку 6/01 «Облік основних засобів» підхід до відображення в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби підприємства застосовується також відносно доходних вкладень в матеріальні

цінності, які розглядають як частину перших [12]. Це також впливає з Плану рахунків Російської Федерації [11] та Інструкції із його застосування [3]. Предмети прокату, які не відповідають критеріям визнання основних засобів на рахунку 03 «Доходні вкладення в матеріальні цінності» не відображаються. Один із таких критеріїв – вартісний. У залежності від прийнятої на підприємстві облікової політики предмети прокату можуть кваліфікуватися як матеріально-виробничі запаси, якщо вони є малоцінними, тобто їх вартість знаходиться в межах ліміту (не більше 40000 рублів за одиницю). У такому випадку предмети прокату відобразатимуть в другому розділі плану рахунків на рахунку 10 «Матеріали».

У Білорусії порядок відображення в бухгалтерському обліку предметів прокату зазнає постійних змін і доповнень. Спочатку предмети прокату включали до складу малоцінних і швидкозношуваних активів. Натомість, було задекларовано підхід до обліку предметів прокату ідентичний до використовуваного у РФ, зокрема, можливість встановлення підприємством вартісного ліміту (в межах базових величин за одиницю) для розмежування їх на основні засоби (доходні вкладення в матеріальні цінності) та засоби в обігу. Відповідно до типового Плану рахунків Республіки Білорусь та Інструкції із його застосування [15], які ввійшли в дію з 1 січня 2012 р., предмети прокату обліковують на рахунку 41 «Товари», субрахунок 416 «Предмети прокату». Такий порядок обліку відповідає тому, що затверджений в нормативно-правових актах Узбекистану. Згідно Інструкції із застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів Республіки Узбекистан [4] предмети, призначені для передачі на прокат, незалежно від їх вартості та терміну корисного використання не відносять до необоротних активів, а включають до складу поточних активів. Їх кваліфікують як товари та відображають на рахунку 2940 «Предмети прокату».

У Молдові в Національному стандарті бухгалтерського обліку 16 «Облік довгострокових матеріальних активів» [9] прописано, що предмети прокату не відносять до складу основних засобів, а відображають як інвестиції або товарно-матеріальні цінності. Більшість вчених і науковців Республіки Молдова зауважують, що завжди необхідно виходити з сутності операції, а тому такий підхід потрібно застосовувати в тому випадку, якщо предмети прокату не відповідають характеристикам основних засобів. Коли ж вартість предмету прокату не перевищує встановлений законодавством ліміт (3000 лей) та/або він служить менше одного року, пропонують відобразити в складі МШП.

Одним з найважливіших питань у вивченні зарубіжного досвіду обліку предметів прокатного фонду є вивчення підходів різних країн щодо порядку віднесення вартості таких предметів на витрати підприємства. Як показали дослідження, для вирішення цього питання застосовують два основних способи: або шляхом нарахування амортизації, або шляхом одноразового списання вартості предмету прокату на витрати.

У США вартість тих об'єктів, які передаються у тимчасове користування, так як вони є довгостроковими, відноситься на витрати частинами (поступово) шляхом нарахування амортизації, в чому й полягає їх відмінність від поточних активів [5]. Нарахування амортизації на такі активи відбувається в узгодженості з амортизаційною політикою, що застосовується підприємством до подібних активів, а це вказує на можливість застосування різних методів. Варто зауважити, що метод нарахування амортизації повинен відображати процес одержання підприємством економічних вигод від конкретного об'єкта. В Україні ж встановлюються обмеження. В П(С)БО 7 зазначено, що амортизація предметів прокату нараховується за двома методами із п'яти, передбачених чинною нормативно-правовою базою: прямолінійним і виробничим [13].

У Китаї предмети, одинична вартість яких менша 5000 юанів, а термін користування менший одного року, розглядаються як періодичні витрати. Якщо ж зазначені вимоги дотримуються, то знос обчислюється рівномірним способом і застосовується на груповій основі [6].

У Росії вартість предметів прокату, які обліковують в складі необоротних активів, погашається, нараховуючи амортизацію. З метою списання вартості таких предметів використовують один з наступних методів: лінійний метод, метод зменшення залишку, метод списання вартості за сумою чисел років терміну корисного використання, метод списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт) [12]. У тому випадку, коли предмети прокату відображають як матеріально-виробничі запаси, то амортизація не нараховується. Вартість таких предметів підлягає списанню одномоментно на відповідні рахунки витрат (термін служби яких не перевищує 12 місяців) або може погашатися рівномірно (термін служби яких перевищує 12 місяців) у міру передачі їх у виробництво або експлуатацію – в пункти прокату чи матеріально відповідальним особам для передачі в прокат, що визначається обліковою політикою підприємства.

У Молдові незалежно від того як кваліфікуються предмети прокату (довгострокові чи поточні активи), їх вартість поступово списуватиметься через нарахування амортизації. Суб'єктам господарювання, що надають послуги з прокату, дозволяється самостійно обирати найбільш відповідний метод.

В Узбекистані та Білорусії нарахування амортизації передбачено здійснювати не лише щодо довгострокових активів, але й поточних (оборотних). Так, вартість предметів прокату, які в цих країнах відносять до складу товарів, підлягає погашенню шляхом здійснення щомісячних амортизаційних відрахувань. У Республіці Узбекистан знос предметів прокату нараховують, виходячи з термінів їх корисного використання, і відображають на рахунку 1310 «Знос МШП» [4]. Така позиція має принципові зауваження, адже за характером участі у господарській діяльності й економічною природою товари та малоцінні і швидкозношувані предмети не доцільно ототожнювати. Допустимим рішенням у такому випадку, на нашу думку, є узагальнення інформації про нарахований знос предметів прокату на спеціальному субрахунку до рахунку обліку товарів.

Відповідно до наказу Білоруського державного об'єднання організацій побутового обслуговування населення норматив нарахування зносу на предмети культурно-побутового призначення і господарського вжитку, які передають населенню на прокат, затверджений у розмірі не більше 20% від виручки, отриманої пунктами прокату за попередній місяць [10]. У зв'язку зі змінами, які набрали чинності у Білорусії з 1 січня 2012 р., рахунок, на якому необхідно обліковувати нарахування зносу таких активів, не зазначено в нормативних документах.

Раціональне використання та збереження предметів прокатного фонду залежить від документального оформлення, організації їх аналітичного обліку, оперативного обліку предметів у прокаті та ефективності системи внутрішньогосподарського контролю при придбанні, передачі та списанні таких предметів. Підхід до вирішення цього питання висвітлюється в окремих країнах колишнього Радянського Союзу.

У Росії з метою забезпечення контролю і збереження предметів прокату, які обліковують в складі товарно-матеріальних цінностей, організують їх оперативний облік у кількісному виразі або на позабалансових рахунках. Це відбувається до моменту списання таких предметів у зв'язку з їх зносом.

Хоча порядок відображення в обліку предметів прокату в Росії та Білорусії відрізняється, однак в обох країнах застосовують однакові уніфіковані форми первинної облікової документації з обліку побутових послуг населенню для оформлення договору прокату, які є бланками суворої звітності [1]. Зокрема, при прийомі грошових коштів та оформленні видачі предметів прокату в погодинне користування застосовується бланк форми БО–6. Цей документ використовується також для прийому чергових платежів при тривалому користуванні предметами прокату; для прийому плати за прострочення повернення предметів прокату; для справляння пені за несвоєчасне повернення предметів прокату або прострочення чергового платежу; за псування, розукомплектування і втрату предметів прокату; за ремонт предметів прокату, повернутих із дефектом. Бланк форми БО–7 використовується для прийому грошових коштів за прокат і оформлення видачі предметів прокату на добу і більше. Бланк форми БО–8 застосовується при поверненні дефектних предметів, виданих на прокат, а також для визначення розміру оплати за зіпсовані та неповернені предмети прокату. На відміну від зазначеного вище переліку документів, в Україні видачу предметів впрокат оформляють договором (замовленням-зобов'язанням) за формою ПО–П1, один примірник якого надається наймачеві [14].

Щоб проконтролювати кількість предметів, які знаходяться в прокаті, тобто передані клієнтам, в усіх досліджуваних країнах до рахунку обліку предметів прокату відкривають два субрахунки: «Предмети призначені для прокату» (або «Майно призначене для прокату на складі») та «Предмети в прокаті» (або «Майно, передане в пункти прокату (експлуатацію)»). Вважаємо, що така

позиція враховує сучасні вимоги, які висуваються до системи управління, та сприяє отриманню необхідної інформації для прийняття рішень.

Безумовно, одним з найважливіших способів здійснення внутрішнього контролю, як в Україні, так і закордоном, є інвентаризація наявності предметів прокату. Її проведення регламентується нормативно-правовими актами кожної країни.

Висновки. За результатами досліджень зарубіжної літератури та нормативно-правової бази відповідних країн ми з'ясували, що існують варіативні підходи до обліку та внутрішньогосподарського контролю предметів прокату. Їх можна узагальнити: відображення предметів прокату як необоротних активів (США), віднесення предметів прокату до складу оборотних активів (Білорусія, Узбекистан), групування предметів прокату у складі необоротних та оборотних активів (Росія, Молдова). Щодо методики погашення вартості предметів прокатного фонду та віднесення на витрати, то в Росії вона залежить від того, в складі якої групи активів вони відображаються: якщо необоротні – шляхом нарахування амортизації, оборотні – шляхом списання на витрати. На противагу цьому підходу в інших країнах (Молдова, Білорусь, Узбекистан) вартість таких предметів відносять на витрати через амортизаційні відрахування незалежно від групи активів. Внутрішньогосподарський контроль за збереженням і раціональним використанням предметів прокату в зарубіжній практиці ґрунтується на документальному оформленні руху цих предметів і передбачає проведення інвентаризації. Основою для успішної реалізації заходів щодо удосконалення вітчизняної практики обліку предметів прокату є врахування досліджених особливостей обліку цих предметів у зарубіжних країнах. Зокрема, пропонуємо підхід, скомбінувавши російський і молдовський досвід обліку, який полягає у: розмежуванні предметів прокату в залежності від очікуваного терміну їх служби; включенні оборотних предметів прокату до складу швидкозношуваних предметів, що враховувало би їх специфічний характер як предметів, що неодноразово беруть участь у наданні послуг прокату; віднесенні вартості предметів прокату, з терміном служби менше одного року, на витрати шляхом рівномірного нарахування амортизації.

Список використаних джерел:

1. Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету бытовых услуг населению и Инструкция о порядке заполнения унифицированных форм первичной учетной документации по учету бытовых услуг населению : утверждены постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 22 января 2007 г. № 6 (с изменениями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.levonevski.net/pravo/razdel8/num1/8d15814.html>.

2. Грачова Р. Порівнюємо основні засоби у МСФЗ і в П(С)БО / Р. Грачова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/1cid02797.html>

3. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций : утверждена приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2007/prikaz311000n94n.pdf.

4. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов : утверждена приказом Минфина Республики Узбекистан от 09 сентября 2002 г. № 103 (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fmc.uz/legisl.php?n=21_2.

5. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP / В.В.Качалин. – М.: Дело, 1998. – 432 с.

6. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [Навч. посібн.] / М.Р.Лучко, І.Д.Бенько. – К.: Знання, 2006. – 311 с.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Лізинг» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_018.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційне майно» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_026

9. Национальный стандарт бухгалтерского учета 16 «Учет долгосрочных материальных активов»: утвержден приказом Минфина Республики Молдова от 03 марта 2000 г. № 32(с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.mf.gov.md/common/actnorm/contabil/standarts/NSBU_16.doc

10. Об утверждении норматива начисления износа на предметы культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, выдаваемые населению напрокат: утверждено приказом Белорусского государственного объединения организаций бытового обслуживания населения от 09 января 2002 г. № 6 (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic41/text084.htm>.

11. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: утвержден приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2007/prikaz311000n94n.pdf

12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утверждено приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/help/pravila-buh/87547>.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 «Основні засоби»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92, зі змінами та доповненнями, внесеними відповідно до наказу М-ва фінансів

України від 09 грудня 2011 р. № 1591 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

14. Порядок надання у тимчасове користування громадянам предметів культурно-побутового призначення і господарського вжитку: затверджений наказом Української спілки об'єднань, підприємств і організацій побутового обслуговування населення від 16 грудня 1999 р. № 46 зі змінами та доповненнями, внесеними відповідно до наказу Укрсоюзсервісу від 23 лютого 2000 р. № 6 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0025-00>.

15. Типовой план счетов бухгалтерского учета и инструкция по применению типового плана счетов бухгалтерского учета : утверждены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 89 (с изменениями) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/plans/30_05_03_N89/

16. Statement of Financial Accounting Standards No. 13 «Accounting for Leases» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175820908834&blobheader=application%2Fpdf>

УДК 657.1

Малахова А.В.

к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту

Щипіцина А.П.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

КООРДИНАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ РОБІТ ЩОДО ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті висвітлено питання організаційного забезпечення формування управлінської звітності. Визначено основні фактори впливу на організацію формування управлінської звітності.

Ключові слова: управлінська звітність, система управлінської звітності, організація формування управлінської звітності

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема якісного сучасного забезпечення інформацією управлінського персоналу стає все більш насиченою і проблематичною. Відповідно значну увагу її формуванню приділяють внутрішні користувачі, що управляють діяльністю і відстежують зміну фінансової стійкості, платоспроможності та фінансового стану в цілому

підприємств, організацій. Внутрішній користувач потребує представлення звітності у більш деталізованому вигляді для проведення поглибленої аналітичної роботи на конкретно взятому підприємстві для прийняття ефективного рішення. Саме у результаті вирішення потреби оперативного інформаційного забезпечення виникла така категорія спеціалізованої звітності як управлінська звітність. Звітність підприємств – це система показників, що охоплює і характеризує результати їхньої виробничо-фінансової діяльності за певний період. У ній знаходять відображення дані оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку. Разом з тим сучасні підприємства потребують врахування інших аспектів діяльності підприємства та забезпечення вирішення проблем, які навіть не відповідають системі облікової політики підприємства і потребують негайного вирішення поставлених задач на адресному рівні користувачів.

Система управління відрізняється розширеними сферами керування різноманітною діяльністю, зростаючими обсягами здійснення господарської діяльності, що потребує додаткового інформаційного забезпечення та вирішення поточних заходів на основі додаткової аналітичної інформації. Тому постає необхідність використовувати удосконалені розширені інформаційні потоки в умовах використання новітніх технологічних засобів обробки та узагальнення облікової інформації.

Слід відзначити, що управлінська звітність має стати на підприємствах торгівлі основним джерелом прийняття управлінських рішень, її методологічні основи будуть ґрунтуватися на потребах користувачів інформації різного спрямування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Широкого розповсюдження висвітлення питань дослідження управлінської звітності висвітлені у працях вітчизняних науковців П.Й. Атамаса [2], І.О. Бланка [3], Ф.Ф. Бутинця [4], С.Ф. Голова [5], Г.Г. Кірейцева [13], С.А. Кузнецової [7], Л.В. Нападовської [8], В.П. Пантелеєва [9], С.М. Петренко [10], М.С. Пушкаря [11], В.В. Сопка [12], М.Г. Чумаченка [6] та інших. Але на сьогодні ще не визначено єдиних організаційних підходів щодо формування управлінської звітності, створення її повноцінної системи. Саме такі дослідження мають бути проведені і вирішити основні комплексні завдання у даній сфері з метою подальшого їх удосконалення.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в необхідності розробки організаційних підходів до створення системи управлінської звітності на сучасних підприємствах.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інформаційні технології та комплексний підхід до вирішення проблем управління сприяють постійному розвитку системи звітності та розширенню можливостей інформаційного задоволення потреб різних користувачів. Сучасні підприємства потребують об'єктивної необхідності побудови інтегрованої системи інформаційної

підтримки процесу управління, оперативною основою якого має стати управлінська звітність. В літературних джерелах визначення управлінської звітності дещо обмежено за причиною недостатнього дослідження даного сегмента звітності. В літературних джерелах визначення управлінської звітності дещо обмежено за причиною недостатнього дослідження даного сегмента звітності. Одне із визначень управлінську бухгалтерську звітність трактує як бухгалтерську звітність, що містить облікову інформацію про діяльність підприємства та надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством [7, с. 15–24].

Для визначення конститутивних організаційних підходів формування управлінської звітності слід відзначити, що основу цього сегмента відповідно буде складати управлінська звітність та її система. Необхідно наголосити на тому, що систему управлінської звітності необхідно розглядати саме як систему, оскільки це є закономірним і об'єктивним аспектом для використання методологічних досліджень.

Поняття «система» досить широко використовується при визначенні організаційних засад обліку та звітності підприємства. Шпак В.А. при розгляді організації обліку, на підставі вивчених визначень виділяє основні фактори (умови) та ознаки (особливості) системи:

Фактори:

- велика кількість складових (елементів) системи;
- наявність зв'язку між елементами системи;
- цілісність та єдність елементів системи;
- єдність головної мети для всіх елементів системи.

Ознаки [14, с. 9]:

- наявність структури системи та її ієрархічність;
- відносна самостійність елементів системи – кожен із них сам володіє властивостями системи;
- наявність входів, виходів, контролю і управління елементами системи.

Стосовно управлінської звітності то їх домінанти відповідають основним факторам та ознакам системи. Під системою управлінської звітності слід розуміти організаційний порядок аналітично-облікової підтримки процесу управління, метою якої є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає у формуванні узагальнених показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку і підготовка звітів у формі і в терміни, відповідно до запитів різних груп користувачів. Тут необхідно відмітити особливості організаційно-концептуальної основи управлінської звітності. Основним фактором, який визначає різноманітні параметри управлінської звітності, є потреби користувачів інформації.

Зокрема, у цьому зв'язку професор Нападовська Л.В. відмічає, що важливою умовою створення на підприємстві ефективної системи внутрішньої звітності є детальне вивчення завдань, які вирішують менеджери на різних рівнях управління, та виявлення інформаційних потреб, які залежать від

повноважень щодо прийняття конкретних управлінських рішень. Для цього складаються інформаційні картки, що містять необхідну для використання інформацію за різними структурними підрозділами [8, с. 584].

Додатково при вивченні різноманітних потреб користувачів з метою побудови системи управлінської звітності слід проводити анкетування. Саме процес анкетування має проводитися за рівнями управління підприємством від нижчого, середнього і до вищого. Таке анкетування має враховувати функціональні особливості виконання обов'язків підрозділів (табл. 1).

Таблиця 1. Особливості виконання обов'язків підрозділів підприємства

<i>Потреби управлінської інформації за функціональною ознакою</i>	<i>Потреби користувачів</i>
Економічний (планово-економічний) відділ	<ul style="list-style-type: none"> - організація та методичне керівництво роботою відділів з питань аналізу; - розробка плану аналітичної роботи і контроль за його виконанням; - узагальнення результатів аналізу підприємства; - розробка заходів за результатами аналізу
Фінансовий відділ	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз грошових надходжень; - аналіз виконання бізнес-плану; - аналіз фінансових результатів діяльності та рентабельності підприємства; - вивчення взаємовідносин з банком; - аналіз та оптимізації оподаткування підприємства.
Відділ оплати праці	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз рівня організації та нормування праці; - аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами; - визначення рівня продуктивності праці, використання робочого часу та фонду оплати праці; - аналіз трудомісткості та її зниження.
Технологічна служба	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз забезпеченості технологічним обладнанням та ефективність його використання; - аналіз дотримання строків, обсягів і якості робіт; - аналіз виконання завдань щодо виробництва і якості продукції
Виробничий відділ	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз виконання плану випуску продукції за обсягом, асортиментом, якістю; - аналіз тривалості технологічного циклу; ритмічності роботи виробничих потужностей; - аналіз витрачання матеріальних ресурсів
Відділ збуту	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції споживачам за обсягом, якістю, строками; - дослідження та оцінка альтернативних ринків збуту
Відділ постачання	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз своєчасності та якості матеріально-технічного забезпечення виробництва; - аналіз виконання планів поставок пального, інших матеріалів; - аналіз стану складських запасів
Інженерно-технічна служба	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз стану експлуатації автомобілів, іншої техніки та обладнання; - аналіз виконання графіків ремонту техніки; - аналіз ефективності та раціональності використання техніки;

	- аналіз використання пального і мастил, запасних частин, електроенергії, газу, палива, води тощо
Бухгалтерська служба	- дослідження основних показників господарської діяльності; - аналіз витрат; - визначення витрат на збут; - аналіз товарообороту тощо.

Необхідно зробити зауваження, що з метою дотримання єдиної методології та координації організаційно-аналітичних робіт щодо формування управлінської звітності необхідно запровадити окремий відділ по формування даного виду звітності або додатково розширити функціональні обов'язки працівників бухгалтерії, економічної служби. Практичний досвід формування управлінської звітності на підприємствах різних організаційно-правових форм свідчить про перевагу другого підходу. Це пов'язано із економією витрат та спрощенням системи організації управлінської структури підприємства.

Розвиток концепції системи управлінської звітності, як цілісної системи передбачає етап її проектування та узгодження.

Актуальним питанням при проектуванні управлінської звітності є застосування сучасних комп'ютерних систем. Саме інформаційні технології дають змогу швидко спроектувати довільні форми звітності відповідно до визначених потреб і далі використовувати програмні продукти для проведення автоматизації формування управлінської звітності на різних рівнях управління. Основною задачею автоматизації проектування та формування звітності є правильна організація структури збереження інформації (тобто структури баз даних), алгоритмів уведення, читання, коректування інформації. Основні вимоги до розроблювальної системи можна згрупувати за такими параметрами:

- чітка і логічна структура баз даних;
- наявність мінімум третьої нормальної форми для всіх створюваних структур даних;
- наявність логічно грамотних зв'язків між компонентами структури даних;
- способи одержання інформації із системи.

Невід'ємною функцією будь-яких програмних систем щодо формування управлінської звітності є обробка даних з метою їх узагальнення та представлення у звітах. Як відмічає російський дослідник Аверчев І.В., автоматизація формування управлінської звітності проходить у декілька етапів :

- реєстрація фінансової і нефінансової ділової інформації ;
- створення бази даних аналітичної інформації ;
- генерування довільних звітних форм ;
- формування вихідних довільних звітних форм.

Під звітом традиційно розуміється спеціальним чином структуроване представлення даних, що зберігаються, і виводиться, як правило, на паперовий носій. Використовуючи переваги комп'ютерної техніки, слід врахувати, що звіти можуть також будуть представлені на екранних формах, це зумовлює

виділення особливих організаційних вимог до формування звітності за допомогою програмних комп'ютерних програм:

- по-перше, звіти є виключно засобом виведення інформації;
- по-друге, організація даних в звітах припускає можливість їх складної, багаторівневої структуризації;
- по-третє, структура інформації, що виводиться в звіті, повинна бути узгоджена із структурою носія.

Також потребує врахування організація інформаційної бази формування управлінської звітності на підставі даних фінансового, управлінського, податкового й інших видів обліку. Метою системи управлінської звітності є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає в формуванні показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку, їх синтез і аналіз на основі концептуальних вимог, пропонованих до звітності господарюючих суб'єктів, і підготовка звітів у формі і в терміни, відповідно до запитів різних груп користувачів.

Висновки. Оперативні та стратегічні завдання підприємств потребують розширення інформаційної бази забезпечення прийняття управлінських рішень на основі управлінської звітності. Для більш раціонального формування управлінської звітності необхідно врахувати принцип системності. Система управлінської звітності має враховувати специфічні організаційні підходи. Такі підходи мають враховувати системний підхід, потреби користувачів інформації, новітні інноваційні засоби обробки та узагальнення інформації та синтезування різних видів обліку, що ведуться на підприємстві.

Організаційні підходи також можуть змінюватися у залежності від різних параметрів та виконання функціональних обов'язків керівного складу підприємства.

Список використаних джерел:

- 1.Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность : постановка и внедрение / И.В.Аверчев. – М.: Вершина, 2006. – 512 с.
- 2.Атамас П.Й. Управлінський облік: Навч. посібн. – 2-ге вид. / П.Й.Атамас. – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
- 3.Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебн. курс. / И.А.Бланк. – 2- е изд. перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
- 4.Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручн. для студ. вищ. навч. закл. Спеціал. 7.050106 «Облік і аудит» / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
- 5.Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф.Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522с.
- 6.Економічний аналіз: Навч. посібн. / М.А.Болуох, В.З.Бурчевський, М.І.Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
- 7.Кузнецова С. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення / С.Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – № 11. – 2008. – С. 15–24.

8. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручн. для вузів. – 2-ге вид., доопрац. та допов. Л.В.Нападовська. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с. – С. 584.
- 9.Пантелеєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / В.П.Пантелеєв. – К.: ДП «Інформ.-анліт. Агентство». – 2008. – 491 с.
10. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: Монографія / С.М.Петренко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
11. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка. 1999. – 422 с.
12. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством / В.В.Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
13. Фінансовий менеджмент: Навч. посібн. // за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
14. Шпак В.А. Організація бухгалтерського обліку: Концептуальний підхід: Монографія / В.А.Шпак. – К.: Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 312 с.

УДК 658.8.03

Мартиненко О.В.

ст. викладач кафедри обліку і аудиту ДДПУ

Мартиненко А.О.

студентка 4 курсу кафедри обліку і аудиту ДДПУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Цінова політика підприємства - це сукупність методик, що становлять процес прийняття управлінських рішень щодо встановлення і коригування цін, спрямованих на отримання цільового прибутку на вкладений капітал при виконанні поставлених виробничих завдань і покладених соціальних зобов'язань. У статті розглянута її сутність, існуючі підходи до формування цінової політики підприємств, а також супроводжуючі цей процес управлінські рішення.

The pricing policy of an enterprise is a set of methods that make up the process of making managerial decisions on the establishment and adjustment of prices aimed at obtaining a target profit on invested capital in the performance of the set production objectives and social obligations. The article considers its essence, existing approaches to the formation of price policy of enterprises, as well as the accompanying management decisions.

Ключові слова: цінова політика, активна та пасивна цінова політика, етапи формування цінової політики, ефективність цінової політики.

Постановка проблеми В умовах ринкової економіки зростає роль цінової політики, що обумовлено загостренням конкурентної боротьби на ринку серед підприємств-виробників. При цьому підвищується важливість управлінських рішень у сфері ціноутворення, оскільки ціни значно впливають на кінцеві фінансово-економічні результати й ринкові позиції підприємства. Водночас, цінова політика вітчизняних підприємств доволі часто ще здійснюється безсистемно та некваліфіковано без врахування сучасних умов функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Сьогодні в літературі питанням ціноутворення на підприємстві приділено значну увагу. Так, питання управління ціновою політикою розглядають у своїх роботах Ю.Г. Тормос, О.Г. Абакумова, І. Л. Єрухимович. Механізм ціноутворення досліджували такі закордонні та вітчизняні вчені, як: Ж.-Ж. Ламбен, Т.О. Примак, С.І. Дугіна, В.І. Беляєв. Проблемам ціноутворення приділяють увагу такі вчені, як Нікітін С. М., Т. Амблер. Ще чимало авторів вивчали питання ціноутворення.

Але неоднозначність трактування сутності поняття «цінова політика» та суперечності щодо її формування потребують подальшого аналізу та розвитку. **Метою дослідження** Метою статті є узагальнення розглянутих в економічній літературі теоретичних аспектів щодо сутності цінової політики підприємства, існуючих підходів до формування цінової політики підприємств, а також супроводжуваних цей процес управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу Серед понять «організація», «побудова» та «формування» цінової політики найбільш повно досліджуваний процес розкриває термін «формування».

Отже, формування цінової політики - це створення її структури та встановлення зв'язків між окремими елементами, визначення цілей та завдань, розроблення комплексу стратегічних та тактичних заходів, оцінювання ефективності реалізації стратегій тощо.

Залежно від аспектів дослідження проблеми ринкового ціноутворення в економічній літературі існує багато підходів до визначення поняття цінової політики підприємства, що підтверджує його багатогранність. Узагальнення наукових підходів дозволило сформулювати наступні групування щодо сутності «цінової політики»:

- розглядається як комплекс стратегічних і тактичних заходів щодо використання ефективних методів ціноутворення [1, 5, 14];
- визначається як діяльність підприємства щодо встановлення, підтримки, зміни та контролю рівня цін на вироблену продукцію [2, 8];
- обґрунтовує сукупність цінової стратегії, методу призначення базисної ціни, що відповідає даній стратегії, та комплексу тактичних заходів [9];

- розглядають як складову частину комплексу маркетингу, яка охоплює встановлення цін на товари (послуги) [3];
- акцентують увагу на впливі факторів ціноутворення на процедуру визначення ціни [6, 9];
- приділяють увагу структурі ціни, її формуванню і підтримці на оптимальному рівні [12];
- пов'язують зі стратегічними і тактичними цілями підприємства у короткостроковому періоді і на перспективу [13];
- розглядають як частину суспільної (економічної і соціальної) політики держави, яка є концепцією ціноутворення [4, 11].

В умовах ринку при формуванні ефективної цінової політики підприємства виникають певні проблеми серед яких: відсутність стратегічного підходу до ціноутворення на підприємстві; наявність застарілого організаційно-нормативного забезпечення процесу ціноутворення на різні види продукції; недосконалість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення; нестабільність та суперечливість законодавчої бази; відсутність (або недовірність) маркетингових досліджень як основи для прийняття цінових рішень; низький рівень оцінки факторів ціноутворення; відсутність комплексної оцінки цінової чутливості споживачів; ігнорування моніторингу цін конкурентів у процесі розробки цінової політики; необґрунтований вибір цілей ціноутворення; відсутність кваліфікованих кадрів, що володіють сучасною методологією ціноутворення; відсутність єдиного підходу до механізму ціноутворення на підприємствах; несвоєчасність та недовірність заходів щодо коригування цін.

Ці проблеми знижують ефективність діяльності підприємств у цілому, так і дієвість цінової політики підприємств, що обумовлює необхідність пошуку й утвердження нових підходів до процесу формування цінової політики підприємства.

Цінова політика охоплює розроблення стратегії, вибір методу ціноутворення та ухвалення управлінських рішень щодо цін. Вона полягає у визначенні та підтриманні оптимальних рівнів і структури цін в рамках товарного асортименту підприємства, у своєчасній зміні цін по товарах і ринках з метою досягнення максимально можливого успіху в конкретній ринковій ситуації. Цінова політика - це важлива частина загальної господарської політики підприємства, яка сприяє адаптації підприємства до сучасних економічних умов.

У сучасних наукових працях обґрунтовуються два основних підходи щодо формування цінової політики підприємства, які базуються на активному та пасивному ціноутворенні [10, с.34].

Пасивна цінова політика - це встановлення ціни виключно на основі витратного методу або тільки під впливом цінових рішень конкурентів. Її використовують підприємства-ціноотримувачі [10, с.231]. Рішення виробника мотивуються тільки його бажанням покрити фактичні витрати й отримати

бажаний прибуток в умовах економічної діяльності, що вже склалися. При цьому підприємство на тривалий час примиряється зі своєю незначною часткою ринку.

Активна цінова політика - це управління цінами, за допомогою якої досягається потрібна величина продажів і відповідна їй величина середніх витрат, що в результаті виводить підприємство на бажаний рівень прибутковості [10, с.232]. Активне встановлення ціни ґрунтується на вивченні попиту й вимог покупця до якості з метою їхнього урахування в ціні.

Активну цінову політику здійснюють ті підприємства, які володіють достатньою ринковою часткою і можуть впливати на ціни, мають цінові (за рахунок низьких витрат) або інші переваги перед конкурентами, що дає їм змогу виступити з ініціативою зміни цін в галузі.

Застосування активної і пасивної цінової політики має ряд особливостей: по-перше, активна і пасивна цінова політика є взаємодоповнювальними, виступаючи різними сторонами ринкової поведінки підприємства. Так, в періоди галузевого спаду, коли зростає конкуренція й скорочується прибуток, то звужується можливість здійснювати активну цінову політику, тому підприємство застосовує пасивну цінову політику; по-друге, якщо малі підприємства самі створюють монополістичні або олігополістичні сегменти на ринку (регіональний), які ґрунтуються на географічній або продуктивній спеціалізації, то вони також здійснюють активну цінову політику; по-третє, пасивна цінова політика завжди підсилює активну, оскільки перша полягає або в наслідуванні лідера, або в орієнтації на чинні ринкові ціни, які зрештою визначені активними учасниками ринку. Таким чином, поєднання активної і пасивної цінової політики створює ефект солідарності ринкових суб'єктів. Для конкурентного ринку це означає, що ціни утримуються на певному рівні спільними зусиллями всіх продавців [10, с.37].

Узагальнення наукових підходів до визначення етапів формування цінової політики на підприємстві дозволяє відзначити, що більшість науковців виділяють шість основних етапів формування цінової політики (при цьому в однаковій послідовності):

- встановлення цілей ціноутворення;
- визначення попиту;
- оцінка витрат;
- аналіз цін і товарів конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- встановлення остаточної ціни.

Класичний підхід до процесу формування цінової політики підприємства базується на чотирьох блоках:

1) підготовка управлінського рішення з цін, яка передбачає формування комплексної системи інформаційного забезпечення процесу ціноутворення; виявлення та оцінку факторів ціноутворення; комплексний аналіз цінової чутливості споживачів; моніторинг цін конкурентів; оцінку витрат;

2) прийняття управлінського рішення з цін, яке полягає у виборі методу ціноутворення та розробки стратегії ціноутворення;

3) реалізація управлінського рішення з цін, що передбачає розробку початкової ціни, урахування впливу на ціну додаткових факторів та встановлення кінцевої ціни;

4) контроль за виконанням рішень з цін, а саме: контроль за реалізацією цінової політики; розробка системи коригування цін; аналіз цінових ризиків; оцінка ступеня досягнення встановлених цілей.

На нашу думку, слабим або недостатньо розвинутим залишається останній блок - контроль за виконанням рішень з цін. Тому, як свідчить практика діяльності підприємств, функції контролю за цінами покладені на різні функціональні відділи підприємства. Це пов'язано з відсутністю чіткого розподілу обов'язків між різними відділами (маркетингу, збуту, планово-економічним, фінансовим) в організаційній структурі управління підприємством, які повинні відповідати та здійснювати контроль за цінами.

Огляд останніх наукових публікацій свідчить, що однією невирішеною проблемою при формуванні цінової політики є оцінка її ефективності за визначений період у розрізі різних галузей (підгалузей).

Метою проведення оцінки ефективності цінової політики підприємства є виявлення недоліків, «слабких місць», на якому напрямку слід зосередити зусилля для подальшого планування заходів щодо зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції та удосконалення ціноутворення на продукцію.

Тому, система оцінки ефективності цінової політики підприємства повинна включати показники, які характеризують різні види діяльності (ринкову, маркетингову, збутову, фінансову, техніко-технологічну, інноваційну, мотиваційну тощо). З іншої сторони, методика оцінки ефективності цінової політики підприємства повинна бути доступною щодо отриманні інформації (даних) і нескладною у використанні для будь-якого економіста.

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.С. Гаркавенко. – 4-е вид., доп. – К. : Лібра, 2006. – 717с.
2. Денисова І.П. Управління витратами у ціноутворенні / І.П. Денисова. – Москва: Експертний бюро, 2002. – 64 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / Редколегія С.В. Мочерний [відп. ред.] та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 02.08.2012 року № 5007-17 // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 140.
5. Іванова Н.Ю. Економічна теорія управління фірмою: навч.-метод. матеріали. – Ч. 1. / Н.Ю. Іванова. – К.: [НаУКМА], 2005. – 75 с.
6. Клыженко Я. Обычная цена: нюансы применения. /Я. Клыженко. – Х.: Издательский дом «Фактор», 2008. – 80с.
7. Колесников О.В. Ціноутворення : навч. посіб. / О.В. Колесников. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 144 с.

8. Лабурцева О. І. Маркетингова цінова політика: навч. посіб./ О.І. Лабурцева, С.В. Безкоровайна. – К.: КНУТД, 2004. – 160 с.
9. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Я.В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2004. – 238 с.
10. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення: навч. посіб. /О.Є. Мазур. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 480 с.
11. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення: навч. посіб. /В.С. Пінішко. – Львів: «Інтелект-Захід», 2006. – 488 с.
12. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: підручник / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор. – 2008. – 460 с.
13. Шульгіна Л.М. Формування маркетингової цінової політики підприємств сервісу: монографія / Л.М. Шульгіна, І.О. Кузнецова, Т.О. Сулова; Нац. техн. ун-т України «КПІ», Одеськ. нац. екон. ун-т, Київ.нац.торг.-екон.ун-т. – Київ – Одеса: «МП Леся», 2016. – 228 с.
14. Яценко Р.М. Моделювання цінової політики підприємства в умовах нестаціонарного середовища: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.11 / Р.М. Яценко; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2007. – 20 с.

УДК 658

Сіренко С.В

ст. викладач кафедри обліку і аудиту

Беліч В.А.

студент I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

Виявлено чинники, що впливають на показники оборотності оборотних активів і тривалості фінансового циклу, визначено вплив оборотності оборотних коштів на платоспроможність підприємства, позначені шляхи підвищення оборотності оборотних активів.

Ключові слова: оборотні активи, оборотність оборотних активів, оборотний капітал, фінансовий цикл, ліквідність.

Постановка проблеми. Ефективність управління оборотними активами підприємства істотно впливає на результати господарської діяльності й обумовлюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Для нормального функціонування підприємств, потрібно, щоб їх власники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, фінансовий стан і результати роботи. Таку інформацію надає лише система бухгалтерського обліку. Особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку та аналізу оборотних активів, які є наймобільнішим складником ресурсів підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Розвитку теорії і практики обліку, аналізу і аудиту оборотних активів вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: І.О. Бланк, О.С. Бородкін, Є.Ф. Брігхем, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Глен Велш, Даніел Шорт, Л.А. Демчук, Н.І. Дорош, В.М.Іваненко, А.М.Карбовник, М.М.Коваленко, О.І. Коблянська, Ю.А.Кузьмінський, Л.П.Нарижний, Б. Нідлз, В.Ф. Палій, І.І. Пилипенко, В.А.Познаховський, М.С. Пушкар, Ж. Рішар, І.І.Сахарцева, Л.К. Сук, В.В. Сопко, Н.В. Тарасенко, А.Д.Шеремет, В.Г. Швець, М. Чумаченко та інші.

Постановка задачі. Метою даної статті є вдосконалення теоретико-методичних аспектів та визначити практичне обґрунтування щодо аналізу використання оборотних активів на промислових підприємствах для забезпечення їх ефективного функціонування.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- виявлення чинників, що впливають на показники оборотності оборотних активів і тривалості фінансового циклу;
- визначення впливу оборотності оборотних коштів на платоспроможність підприємства;
- удосконалення аналізу для підвищення ефективності використання оборотних активів та їх складових;

Результати дослідження. Фінансовий стан підприємства, його платоспроможність безпосередньо залежить від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші.

Швидкість обороту оборотних коштів впливає на такі показники:

- достатність грошових коштів;
- потреба в джерелах фінансування;
- величину витрат, пов'язаних з формуванням і зберіганням запасів;
- суму втрат від затримки розрахунків з дебіторами.

Чим вище швидкість обороту оборотних активів, тим більша потреба у фінансуванні. Таким чином, керуючи оборотністю оборотних активів, підприємство отримує можливість у меншій мірі залежати від зовнішніх джерел отримання грошових коштів і підвищити свою ліквідність. Не випадково ефективне управління оборотними активами розглядається як один із способів задоволення потреби в капіталі.

В процесі аналізу показників ефективності використання оборотних активів підприємства важливим є визначення, за рахунок яких факторів сформувався той чи інший показник. Закономірним є наявність різноманітних шляхів прискорення оборотності оборотних засобів, які залежать від рівня організації виробництва на підприємстві. Вважаємо за доцільне шукати такі шляхи на кожній із стадій кругообігу оборотних активів. Отже, напрями підвищення ефективності використання оборотних активів можна виділити в три підгрупи, що представляють:

- 1) перед виробничу;
- 2) виробничу (незавершене виробництво);
- 3) реалізаційну.

Саме за такими стадіями більшість авторів виділяють шляхи підвищення оборотності оборотних активів [1].

Перед виробнича стадія. Величина виробничих запасів і відносний розмір обігових коштів на їх утворення можуть бути зменшені шляхом удосконалення матеріально-технічного забезпечення:

- прискорення і здешевлення перевезень;
- поліпшення організації складського господарства на основі його механізації й автоматизації;
- застосування більш точного нормування витрат матеріалів;
- скорочення невиробничих затрат матеріалів;
- повторного використання відходів виробництва.

Крім зазначених вище шляхів підвищення оборотності оборотних активів на стадії підготовки до виробництва доцільним буде [2]:

- заміна дорогих матеріалів більш дешевими;
- заміна використаних запасних частин, тари, інструментів тощо.

Виробнича стадія. Щодо підвищення оборотності оборотних активів, незавершене виробництво і сума вкладених у нього коштів при існуючому обсязі виробництва залежать від тривалості виробничого циклу [3]. В свою чергу тривалість виробничого циклу може бути скорочена внаслідок:

- упровадження потокових (зокрема, конвеєрних) методів обробки;
- зменшення тривалості міжопераційних періодів за рахунок ретельної підготовки виробництва, останнє передбачає зменшення перебоїв і забезпечення ритмічної роботи підприємств;
- застосування автоматичного устаткування, верстатів із числовим програмним управлінням, гнучких виробничих систем;
- підвищення змінності виробництва.

Реалізаційна стадія. Щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів при існуючому обсязі виробництва залежать від тривалості реалізаційного циклу. В свою чергу тривалість реалізаційного циклу може бути скорочена внаслідок:

- скорочення перебування готової продукції на складі;
- підвищення якості і збільшення номенклатури продукції;
- обґрунтоване планування асортименту, партій продукції та періодів їх випуску;
- організацією збуту продукції;
- вибір системи розрахунків, термінів доставки продукції до споживачів;
- постійний зв'язок із замовниками, своєчасне повідомлення їх про відвантаження продукції;
- більш повного використання маркетингових підходів та проведення рекламування.

Під фінансовим циклом прийнято розуміти період, який починається з моменту оплати постачальникам за матеріали (погашення кредиторської

заборгованості) і закінчується у момент отримання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

Середнє значення тривалості фінансового циклу розраховується як сума періоду обороту (погашення) дебіторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів за вирахуванням періоду обороту (виплати) кредиторської заборгованості [4].

По суті даного фінансового показника, що чим вище значення фінансового циклу, тим вище потреба підприємства в грошових коштах для придбання оборотних коштів, що проводять.

Зміна швидкості обороту засобів призводить до того, що за інших рівних умов (масштаби діяльності, структура активів, структура витрат) змінюється величина активів, а отже, і потреба у фінансуванні.

Уповільнення оборотності активів приводить до зростання їх остатків, прискорення оборотності - до їх скорочення.

В цих умовах у підприємства або виникає потреба в додатковому фінансуванні, або відбувається звільнення засобів з обороту у зв'язку з прискоренням їх оборотності [5].

Пошук шляхів прискорення оборотності оборотних активів за стадіями кругообігу оборотних активів є оперативним та найефективнішим.

Важливим завданням для керівництва є визначення резервів збільшення показників оборотності та ліквідності оборотних активів і розроблення певних заходів щодо їх мобілізації.

Висновки. Фінансове положення підприємств знаходиться в прямій залежності від стану оборотних коштів, ефективності і раціональності їх використання і припускає сумірність витрат з результатами господарської діяльності.

Стан і ефективність використання оборотних коштів - одна з головних умов успішної діяльності підприємства.

Обмеженість ресурсів, нестабільність ринкової економіки, інфляція, неплатежі, і інші кризові явища вимушують підприємства змінювати свою політику по відношенню до оборотних активів, шукати нові джерела поповнення, вивчати проблему ефективності їх використання, їх оптимальних розмірів.

Основними складовими частинами оборотних коштів є: запаси (матеріали і готова продукція), дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові вкладення і грошові кошти.

Збільшення періоду обороту, а значить, і величини в балансі таких оборотних активів, як запаси або дебіторська заборгованість, так само як і прискорення термінів розрахунків з кредиторами (зменшення залишків в балансі), супроводжується відтоком грошових засобів.

Навпаки, прискорення оборотності запасів, засобів в розрахунках і інших елементів оборотних активів підприємства (зменшення залишків в балансі), а також збільшення періоду погашення короткострокових зобов'язань пов'язані з притокою грошових засобів.

Дане положення є принциповим при аналізі руху грошових потоків.

Управляючи оборотним капіталом, підприємство дістає можливість у меншій мірі залежати від зовнішніх джерел отримання грошових коштів і підвищити свою ліквідність.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: Підручник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2002. – 346 с.
2. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учебное пособие для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 112 с. //Эффективность использования оборотных средств.
3. Мельник Л.Г., Корінцевої О.І. Методи оцінки екологічних втрат: Монографія – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 288 с.
4. Савчук В.П. Управление финансами предприятия, Изд.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005, 480 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ:современный инструментарий для принятия экономических решений : Издательство: ОМЕГА-Л, 2010, 351 с.

УДК 657.62

Сіренко С.В

ст. викладач кафедри обліку і аудиту

Лукін О.А.

студент I курсу магістратури

спеціальності «Облік і оподаткування»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті висвітлені питання аналізу формування структури власного капіталу підприємства, розкрито сутність джерел фінансування підприємства, позначена залежність вартості капіталу, ринкової ціни підприємства від структури його джерел коштів .

Ключові слова: структура капіталу, джерела фінансування, структура власного капіталу, вартість капіталу, фінансова стійкість, ринкова ціна підприємства, позикові кошти.

Постановка проблеми. Здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства передбачає наявність фінансових ресурсів. Фінансові ресурси можуть залучатися підприємством з різних джерел і виступати в різних формах.

В умовах ринкової економіки фінансовий стан і фінансова стійкість підприємства багато в чому визначається джерелами його фінансування, тобто структурою капіталу .

Структура капіталу - співвідношення або структура цінних паперів, що використовуються підприємством для фінансування [1].

Ключова проблема, притаманна будь-якому підприємству - чи може воно, змінивши структуру фінансування, впливати на свою загальну вартість і вартість капіталу .

Аналіз основних досліджень і публікацій . Дослідження вітчизняної та зарубіжної літератури показало, що при аналізі джерел фінансування особлива увага приділяється проблемам, пов'язаним з власними джерелами фінансування, а саме складом і структурою власного капіталу .

Коло проблем пов'язаних з формою фінансування, оптимальним співвідношенням джерел фінансування та їх вартості, складом і структурою власного капіталу висвітлені в роботах таких авторів як, Дж. К. Ван Хорн, Е.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, І.А.Бланк, М. Міллер, Ф.Модільяні, П.І.Вахрін, О. В. Єфімова, В.Л.Бикадоров, П.Д.Алексеев, В.П.Савчук, Е.С. Стоянова, В. В. Ковальов, А.Ф.Іонова, Н.Н.Селезнева .

Постановка завдання. Мета даної статті - позначити безпосередню залежність загальної вартості підприємства, вартості джерел його коштів, оптимальності фінансових рішень в аспекті управління підприємством, від величини, складу і структури власного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одна з основних проблем фінансового менеджменту - формування раціональної структури джерел коштів підприємства[2].

Принципово всі джерела фінансових ресурсів підприємства можна класифікувати таким чином:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви ;
- позикові та залучені фінансові кошти.

Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами : акціонерам (власникам) необхідно виплачувати дивіденди, банкам - відсотки за надані кредити, інвесторам - відсотки за скоєні інвестиції .

Усі залучені з того чи іншого джерела засоби мають вартістю, тобто за використання усіх фінансових ресурсів треба платити. Загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу, називається його вартістю [3].

Вартість капіталу повинна враховувати такі ключові фактори :

- реальну норму прибутковості ;
- інфляцію і пов'язане з нею очікуване зниження купівельної спроможності грошових коштів;
- ризик як характеристику невизначеності отримання економічних вигод [4].

Необхідно відзначити дві принципово важливі особливості плати за власні фінансові ресурси підприємства .

Вартість власних фінансових ресурсів підприємства передбачає ідентифікацію основних їх елементів :

- залучені фінансові ресурси, які вкладено в підприємство у вигляді фінансових інструментів власності (акцій) ;

• власні фінансові ресурси підприємства, накопичені ним в процесі своєї діяльності.

Вищевказані елементи фінансових ресурсів підприємства є основними складовими власного капіталу: інвестиційний капітал ; накопичений капітал .

Крім того в складі власного капіталу можна виділити складову, пов'язану зі зміною вартості активів підприємства внаслідок їх переоцінки .

Поділ власного капіталу на інвестований і накопичений має велике значення, як в теоретичному, так і в практичному плані: за співвідношенням і динаміці цих груп оцінюють ефективність діяльності підприємства.

Тенденція до збільшення питомої ваги накопиченого капіталу, свідчить про здатність нарощувати кошти, вкладені в активи підприємства, що характеризує фінансову стійкість підприємства .

Правильний вибір структури власного капіталу забезпечити позитивні фінансові результати підприємства в майбутньому.

Власний капітал характеризується такими позитивними властивостями:

- простотою залучення, так як рішення, пов'язані із збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування) не вимагає отримання згоди інших господарських суб'єктів;
- забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а відповідно, і зниженням ризику банкрутства [5] .

Однак підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку.

Це пов'язано, насамперед, з невикористовуваною можливістю збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового левериджу, так як без залучення позикового капіталу неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною.

Водночас, підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливість приросту фінансової рентабельності, однак більшою мірою схильне фінансовому ризику і загрозу банкрутства .

Позиковий капітал характеризується наступними позитивними властивостями:

- досить широкими можливостями залучення джерел фінансування;
- більш низькою вартістю в порівнянні з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту "податкового щита" ;
- здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності за рахунок ефекту фінансового левериджу .

Виходячи, з вищевикладеного можна зробити висновок, що конкурентна позиція підприємства на ринку, багато в чому залежить від структури джерел фінансування підприємства та оптимальної величини середньозваженої вартості капіталу .

Середньозважена вартість капіталу (WACC) характеризує вартість всіх задіяних фінансових ресурсів підприємства: власного і позикового капіталів, з урахуванням їх частки в загальному обсязі джерел.

Оптимізація структури капіталу є однією з найскладніших проблем, що вирішуються в процесі управління фінансами підприємства .

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення власних і позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорція між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, що сприяє його максимальній ринковій вартості.

Родоначальниками теорії структури капіталу вважаються вчені Франко Модільяні та Мертон Міллер, які стверджували, що за умови відсутності податків і ризику, фінансовий стан підприємства не залежить від структури його капіталу (6).

В основі даної теорії базовими виступають наступні твердження:

- вартість будь-якого підприємства визначається шляхом капіталізації його прибутку (EBIT) з постійною ставкою прибутковості (WACC) ;
- ціна власного (акціонерного) капіталу фінансово-залежного підприємства дорівнює сумі ціни капіталу фінансово-незалежного підприємства та премії за ризик, величина якої залежить від різниці між цінами власного і позикового капіталу і від фактичного левериджу (співвідношення позикового і власного капіталу).

За період свого існування дана теорія багато разів піддавалася критиці і зазнала змін.

Недоліки, на думку багатьох дослідників, даної теорії полягають у наступному:

- вона не враховує ефективності залучення зовнішнього капіталу шляхом випуску довгострокових фінансових зобов'язань у період зниження вартості акцій даного підприємства;
- дана теорія не враховує можливості приймати більш правильні стратегічні рішення щодо структури власного капіталу .

Формування структури капіталу багато в чому залежить від того у кого в руках знаходиться основна частина капіталу підприємства .

Коли основна частина капіталу знаходиться в руках акціонерів (власників), а не керівного складу підприємства, при потреби в залученні додаткових коштів, перевага буде на боці боргових зобов'язань у зв'язку з тим, що цей вид фінансування сприятиме більшій сумі дивідендів акціонерам у майбутньому.

Однак таке рішення не завжди може бути виправданим, і може призвести до фінансової неплатоспроможності .

Висновки . Одним з ключових блоків управлінських рішень фінансового характеру, є рішення щодо джерел фінансування діяльності підприємства .

В умовах ринкової економіки будь-яке підприємство має достатньо різноманітний вибір джерел фінансування своєї діяльності. Для основних джерел фінансування можна кількісно оцінити, у що обходиться підприємству дане джерело . У ринковій економіці практично не існує безкоштовних джерел фінансування. Крім того, джерела розрізняються за своєю вартістю, причому

вартість конкретного джерела може мінятися при зміні фінансової структури капіталу. Саме вартість капіталу за окремими джерелами і в цілому, є об'єктом уваги всіх осіб, які мають ставлення до діяльності підприємства.

Суб'єкти господарської діяльності, в структурі капіталу яких превалює частка власного капіталу, мають високу фінансову стійкість, але обмежують темпи свого розвитку.

Кожне підприємство має характерну тільки йому структуру капіталу, і тільки правильний вибір джерел фінансування може забезпечити позитивні фінансові результати в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Ван Хорн Дж. К. Основи управління фінансами Москва «Фінанси і статистика» 1996 – 799с.
2. Стоянова Е.С. Фінансовий менеджмент : теорія і практика Москва Видавництво «перспектива» 1996 – 405с.
3. Ковальов В.В. Методи оцінки інвестиційних проектів Москва: « Фінанси та статистика» 2002 – 39с.
4. Єфімова О.В. Фінансовий аналіз: сучасний інструментарій для прийняття економічних рішень ОМЕГА -Л Москва 2010 – 351с.
5. Іонова А.Ф., Селезньова М.М. Фінансовий аналіз « Проспект» Москва 2007 – 623с.
6. Міллер М., Модільяні Ф. Вартість капіталу, фінанси корпорації і теорія інвестицій (Текст) – Москва : Справа 2001 – 528с.

УДК 657.331

Шнурко А.М.

старший викладач кафедри обліку і аудиту

Оснадчук О.М.

студент 1 курсу магістратури спеціальності облік і оподаткування

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто основні актуальні питання оподаткування оплати праці, досліджено теоретичні та методологічні питання з обліку оплати праці. Визначено основні правила розрахунку заробітної плати та її оподаткування. Запропоновано заходи щодо удосконалення організації обліку заробітної плати на підприємствах.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, форми оплати праці, податок з доходів фізичних осіб(ПДФО), єдиний соціальний внесок(ЄСВ), військовий збір, податкова соціальна пільга(ПСП).

Постановка проблеми. З метою забезпечення соціального захисту населення України доходи підприємств та працівників підлягають оподаткуванню у вигляді нарахувань та утримань із заробітної плати.

Правильність і своєчасність здійснення пов'язаних з цим розрахунків значною мірою залежить від організації бухгалтерського та податкового обліку на підприємстві [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розрахунків з оплати праці та нарахування ЄСВ є окремим об'єктом бухгалтерського та податкового обліку підприємств. Теоретичні та методичні аспекти проблеми обліку заробітної плати розглядають науковці, зокрема: Гапоненко Н.Л., Гордієнко Є.С., Демченко Т.М., Коблянська О.І., Кантаєва О.В., Миронова Ю.Ю., Потриваєва Н.В., Сирцева С.В. Дослідження вказаних авторів охоплюють значний спектр питань оподаткування оплати праці. Проте, постійні зміни у законодавстві, стрімкий розвиток економіки вимагає нових підходів до покращення організації обліку оподаткування розрахунків з оплати праці та вимагає комплексного підходу до вирішення проблеми.

Метою статті є висвітлення змін в чинному законодавстві з питань оподаткування оплати праці, а також практичні рекомендації щодо організації спільного підходу до питань податкового обліку оплати праці та соціальних виплат на підприємствах та організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата була, є і буде важливим якісним показником економічного господарювання, тому дослідження питань обліку зарплати призводить до запобігання негативних наслідків прискореного зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці. Саме тому проблемні питання оподаткування оплати праці потребують глибоких досліджень, оскільки їх розв'язання у свою чергу позитивно вплине на формування достовірної інформації про розрахунки з оплати праці найманих працівників як податкового, так і статистичного обліку в цілому.

На підприємстві будь-якої форми власності облік оплати праці ведеться в обов'язковому порядку, він є найбільш відповідальним та трудомістким у всій системі бухгалтерського обліку.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Для визначення розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці [3]. До нього включаються нарахування найманим працівникам у грошовій і натуральній формах (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат.

Законом України про Держбюджет на 2018 рік передбачена мінімальна зарплата з 1 січня 2018 року - 3723 гривень (у погодинному розмірі - 22,41 грн.), прожитковий мінімум для працездатних осіб - 1762 грн.

У цілому, організація оплати праці на підприємстві – це сукупність дій, метою яких є забезпечення визначення величини заробітної плати, принципів її

нарахування, строків виплати, диференціації, співвідношення з іншими показниками діяльності підприємства тощо.

Організація оплати праці базується на трьох елементах: нормуванні праці, її тарифікації, а також на системах і формах оплати праці. При цьому нормування праці дозволяє дати кількісну оцінку праці, тарифікація – якісну, а системи та форми показують порядок нарахування заробітної плати [6].

Визначимо структуру заробітної плати та її види: основна заробітна плата додаткова заробітна плата.

Крім видів заробітної плати також виокремлюють форми і системи оплати праці – це перелік певних понять і правил, за допомогою яких встановлюється залежність оплати праці від фактичних результатів праці. Виділяють дві основні форми оплати праці: погодинна – це оплата праці за відпрацьований час (тобто кількість праці визначається відпрацьованим часом); відрядна – це оплата праці за кількість виготовленої продукції, виконаних робіт [4].

Згідно Податкового кодексу України до складу видатків платника податків включаються видатки на оплату праці фізичних осіб, що мають трудові відносини з таким платником податку, які включають нараховані витрати на оплату основної та додаткової заробітної плати та інших видів заохочень та виплат, у вигляді премій, заохочень, відшкодування вартості товарів, робіт, послуг, витрати на оплату авторського винагородження та за виконання робіт, послуг згідно із договором, а також будь-яка інша оплата у грошовій або натуральній формі згідно із колективним договором [7].

Дослідивши принципи й порядок нарахування заробітної плати найманим працівникам, нами були визначені основні проблемні питання організації обліку оплати праці:

1. контроль за використанням робочого часу й забезпечення зростання продуктивності праці;
2. своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати, нарахування Єдиного соціального внеску (ЄСВ) та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг);
3. здійснення в установлені терміни розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших утримань (за виконавчими листами на підставі судових рішень, вироків судових органів, виконавчих написів, постанов адміністративних органів про накладення адміністративних штрафів).
4. проведення в установлені терміни розрахунків з бюджетом по утриманим і нарахованим податкам, зборам, внескам;
5. облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників підприємства;
6. своєчасне складання достовірної податкової та статистичної звітності щодо нарахованої заробітної плати.

Нараховані доходи у виді заробітної плати обліковуються по кредиту рахунка 661 «Розрахунки із заробітної плати». Такі доходи для працівника і витрати для роботодавця підлягають оподаткуванню.

Податки та платежі, об'єктом оподаткування якими є заробітна плата на нашу думку можна поділити на дві категорії: одні – утримуються з заробітної плати працівників, інші – нараховуюся на фонд оплати праці - ЄСВ (сплачує підприємство за рахунок коштів роботодавця), а підприємство виступає податковим агентом перераховуючи їх до бюджету.

Алгоритм обов'язкових утримань із заробітної плати в останні роки було спрощено: із нарахованої заробітної плати утримуємо податок з доходів фізичних осіб та військовий збір.

Основні моменти на нашу думку, які повинен знати кожен податковий агент (і його бухгалтер) – ставки ПДФО і військового збору, порядок визначення бази оподаткування, порядок і форма звітування, строки сплати.

Податок на доходи фізичних осіб – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян – резидентів) і не резидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні. Основні положення, що визначають порядок оподаткування ПДФО, встановлені Податковим кодексом України [7].

Саме ПДФО виконує дві найбільш головні функції:

- фінансову – це коли кошти утримують на направляються до державного бюджету;
- регулюючу – це коли утримані кошти використовуються для вирішення економічних питань жителів держави.

Не секрет, що наразі відбувається активне впровадження реформ майже у всіх сферах. Реформування сучасної системи оподаткування не є виключенням.

Ставка ПДФО у 2018 році в Україні є виключно уніфікованою та складає 18%. Проте, згідно з пп. 169.1.1 ПКУ для будь-якого платника податку надається податкова соціальна пільга в розмірі, що дорівнює 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року. Отже, у 2018 році її базовий розмір (100%) становитиме 1762,00 грн. $\times 50\% = 881,00$ грн.

Відповідно до ПКУ податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує певний **пори́г** - суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. У 2018 році цей поріг становитиме $1762,00 \times 1,4 = 2470,00$ грн.

Зауважимо: граничний розмір доходу, який дає право на отримання ПСП одному з батьків визначається як добуток порогу застосування ПСВ та відповідної кількості дітей [7]. Для застосування ПСП працівникові необхідно подати до бухгалтерії Заяву про застосування пільги.

ПКУ встановлює ряд видів доходів, які звільнені від оподаткування ПДФО, але в межах певного розміру (суми): подарунки фізичним особам, подарунки

від профспілки та органів державної влади, вартість навчання, благодійна допомога, добові під час відрядження [7].

Облік ПДФО здійснюється на субрахунку 641 «Розрахунки за податками». За кредитом субрахунку відображаються нараховані платежі до бюджету, за дебетом – належні до відшкодування з бюджету податки, їх сплата, списання тощо.

3 серпня 2014 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» [7], яким, зокрема, встановлено новий податок - військовий збір. Ставка військового збору становить 1,5% від об'єкта оподаткування. Об'єктом оподаткування військовим збором є: доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами, тощо.

Ми вважаємо, що військовий збір варто обліковувати на субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами», оскільки окремого рахунка для відображення військового збору в Плані рахунків не передбачено.

Також із заробітної плати працівників можуть здійснюватися інші утримання, а саме: за виконавчими листами; профспілкові внески; неповернуті підзвітні суми; відшкодування завданих збитків у результаті нестач, втрат від псування цінностей, втрат від браку продукції; вартість виданих у рахунок оплати праці продукції, наданих послуг; інші утримання згідно із заявами працівників. Після нарахування заробітної плати та проведення всіх обов'язкових та додаткових утримань залишок видається робітнику готівкою з каси або шляхом перерахування коштів на банківську картку працівника.

До обов'язкових нарахувань на фонд оплати праці належить Єдиний соціальний внесок. ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється в обов'язковому порядку та на регулярній основі [2].

Єдиний соціальний внесок – це обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, який сплачують підприємства та фізичні особи-підприємці з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

ЄСВ нараховується та сплачується за рахунок підприємства, а не працюючого. Його нарахування та сплата не зменшує зарплату працюючого. Для порівняння – ПДФО та військовий збір – утримуються підприємством за рахунок зарплати працюючих та зменшують суму до виплати.

Базою для нарахування ЄСВ для роботодавців є сума заробітної плати працюючих, що складається з:

- основної заробітної плати (оклад, оплата днів відрядження та ін.);
- додаткової заробітної плати (основна і додаткова відпустка, премії, надбавки, індексація зарплати, доплати за роботу в нічний час та ін.);

- інших заохочувальних та компенсаційних виплат (річні премії, матеріальна допомога систематичного характеру (наприклад, на оздоровлення педагогічним і науково-педагогічним працівникам) та ін.) [3].

Не входять до фонду оплати праці, а отже, й не є базою нарахування ЄСВ:

- матеріальна допомога разового характеру, яка виплачується працівникам за їх проханням (заявою) через тимчасово скрутне матеріальне становище, сімейні обставини, хворобу чи інші потреби; дивіденди;
- добові та інші компенсації витрат, що пов'язані з відрядженням;
- вихідна допомога при припиненні трудового договору.

На сьогодні розмір ЄСВ по основним платникам внеску становить 22%.

Підприємства, установи і організації, в яких працюють інваліди при нарахуванні зарплати таким особам (необхідна копія довідки МСЕК) - 8,41% Підприємства та організації громадських організацій інвалідів, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25 % суми витрат на оплату праці 5,5% Підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50 % загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25 % суми витрат на оплату праці - 5,3%.

Звертаємо увагу, що лікарняні та декретні мають таку ж ставку ЄСВ, як і звичайна заробітна плата.

У загальному випадку (крім виплат інвалідам) ЄСВ розраховується:

$$\text{ЄСВ} = \text{Заробітна плата та прирівняні виплати} \times 0,22. \quad (1)$$

Однак, суму заробітної плати по кожному працівнику також ще треба порівняти з мінімальною та максимальною базою нарахування ЄСВ.

На сьогодні існують таке мінімальне та максимальне обмеження по ЄСВ: 3723,00 (мінімальна зарплата за місяць) \leq База нарахування ЄСВ \leq 55845,00 (15 мінімальних зарплат за місяць).

Звідси для загального випадку по кожному працюючому: 819,06 \leq ЄСВ \leq 12285,90.

Мінімальний страховий внесок - це сума ЄСВ, яка визначається розрахунковим шляхом як добуток мінімальної зарплати та розміру ЄСВ (в основному 22%) [3]. З 1 січня 2018 року мінімальний страховий внесок становить 819,06 грн. (3723 грн. x 22%). Якщо база нарахування ЄСВ менша за розмір встановленої мінімальної заробітної плати за звітний період, то роботодавець зобов'язаний донарахувати ЄСВ до мінімального страхового внеску.

Облік ЄСВ здійснюється на субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування». За кредитом субрахунку відображаються нараховані зобов'язання за страхуванням, а також одержані від органів страхування кошти, за дебетом – погашення заборгованості. Сплата ЄСВ відбувається за місцем обліку роботодавця. ЄСВ

сплачується під час кожної виплати зарплати (авансовий платіж з ЄСВ), на суми якої нараховується ЄСВ.

Інформаційне забезпечення операцій з оплати праці відображається у складі статистичної, фінансової та податкової звітності.

Висновок з даного дослідження. Визначено, що заробітна плата – це винагорода, розрахована, як правило, у грошовому вимірі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану їм роботу. Правильність визначення розміру заробітної плати в значній мірі визначає правильність нарахованих та утриманих сум обов'язкових платежів до бюджету. При розгляді питань податкового обліку оплати праці та соціальних виплат на підприємствах та організаціях необхідно використовувати комплексний підхід. Таким чином, загальні зміни в оподаткуванні доходів громадян України та різних суб'єктів оподаткування мають на меті спрощення процесу адміністрування податків та зборів.

Список використаних джерел:

1. Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.
2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
3. Інструкція зі статистики заробітної плати: наказ Державного комітету зі статистики України від 13.01.2004 № 5.
4. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методологічні аспекти питань обліку праці і заробітної плати // Вісник НТУ «ХТІ», 2014. - № 32. – С. 165 – 169.
5. Мортіков В. Роль заробітної плати в регулюванні зайнятості // Економіка України, 2007. - № 1.- С. 12 - 19.
6. Островерха Р. Е. Організація обліку: навч. посіб. / Р. Е. Островерха. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 568 с.
7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Покатаєва О. В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві / О. В. Покатаєва, Г. О. Кошулинська // Держава та регіони. науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 139 – 141.
9. Потриваєва Н. В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н. В. Потриваєва, І. В. Савченко // Економічний форум. – 2014. – №1. – С. 93 – 98.
10. Шнурко А.М. Теоретичні і методичні аспекти нарахування та оподаткування заробітної плати / Шнурко А.М., Білоусова А.О.// Научний взгляд в будуще: международное периодическое научное издание – Выпуск 1(1). Том 5 Экономика. – Одесса: Куприенко СВ, 2015. – 290 с.

УДК 336.225

Яровий К.О.

к.пед.н. доц. кафедри обліку і аудиту

Ярова А.Л.

здобувач ступеня магістра

за спеціальністю 073 Менеджмент

Горбачова Н.М.

здобувач ступеня магістра

за спеціальністю 073 Менеджмент

ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТІВ РОЗШИРЕННЯ БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЗАПОБІГАННЯ ПОДАТКОВИМ ПРАВОПОРУШЕННЯМ

Здійснення податкового контролю – складний процес, який регулюється не лише нормами Податкового кодексу, а й іншими нормативно-правовими актами як в сфері регулювання податкових правовідносин, так і в інших сферах. Від ефективності організації контрольної роботи податкових органів залежить стан бюджету, що прямим чином впливає на стан економіки і рівень життя суспільства. Тому створення ефективної системи контролю за сплатою податкових платежів до бюджету повинно входити до числа основних завдань соціально-економічної політики держави.

Ключові слова: Податковий кодекс, перевірка, податкова звітність, декларація, контроль, прибуток, податкові зобов'язання.

Постановка проблеми. Створення надійної економічної системи, як фундаменту успішного функціонування будь-якої країни та її громадян, зміни в області податків, вчасне та в повному обсязі поповнення фінансовими ресурсами усіх рівнів бюджетної системи країни неможливе без сформованого та ефективного механізму податкового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика податкового контролю розглядалася багатьма зарубіжними вченими. Зокрема, питання теорії податкового контролю досліджували такі вчені з ближнього зарубіжжя, як А.Н. Козирін, І.І. Кучеров, О.А. Ногіна, В.М. Родіонова, С.О. Шохін. На недостатність методологічного врегулювання питань контрольної-перевірочної діяльності вказувалось у роботах Т.А. Бетіної, В.В. Бурцева, А.З. Дадашева, Ю.Ф. Кваши, Е.В. Поролло. Серед вітчизняних вчених проблематика податкового контролю, основні його форми і методи, аналіз практики здійснення знайшла своє відображення в роботах О.В. Жигаленко, Ю.Б.Іванова, А.Я. Кізими, А.І. Крисоватого, Я.В. Лебедевич, В.А. Онищенко, О.Ю. Соловійова, Д.В. Французова, А.П. Чередніченко та інш.

Формулювання мети статті: На сьогодні організація та діяльність податкової служби зорієнтована на стандарти європейських держав. Тому на податковий контроль, крім аналізу дотримання податкового законодавства,

покладено виконання таких завдань, як оцінка рівномірності розподілу податкового навантаження в економіці, правомірності надання податкових пільг, розробка та стабілізація прозорого законодавства, що сприятиме детінізації економіки та легалізації доходів фізичних та юридичних осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. В системі інструментів податкового контролю важливе місце займають камеральні перевірки. Такі перевірки мають істотні переваги перед іншими способами контролю: вони відносно малозатратні, процедуру їх проведення можна автоматизувати, за результатами камеральних перевірок можна прийняти оперативні рішення стосовно виправлення допущених помилок та попередити можливі податкові втрати. Правові основи проведення камеральної податкової перевірки регламентуються нормами Податкового кодексу України. Згідно пп. 75.1.1 п. 75.1 ст. 75 ПКУ, камеральною перевіркою вважається перевірка, яка проводиться у приміщенні контролюючого органу виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків. З метою встановлення єдиного порядку відображення результатів камеральних перевірок внесені зміни до методичних рекомендацій щодо організації та проведення камеральних перевірок податкової звітності платників податків, крім декларацій про майновий стан і доходи та декларацій платника єдиного податку – фізичної особи.

Камеральна перевірка здійснюється у два способи: в електронному вигляді; уповноваженими особами шляхом зіставлення програмних продуктів, результатів автоматизованого контролю податкової звітності, інформації з інших джерел. Запроваджено електронний сервіс для платників податків з метою надання інформаційного повідомлення щодо помилок в електронній звітності. Камеральна перевірка проводиться посадовими особами контролюючого органу без спеціального рішення керівника такого органу або направлення на її проведення. Основним завданням камеральної перевірки є перевірка складання податкових декларацій і розрахунків, що включає в себе арифметичний підрахунок підсумкових сум податкових зобов'язань, що підлягають сплаті до відповідного бюджету або бюджетному відшкодуванню, та перевірка правильності застосування ставок податків і податкових пільг, правильність відображення показників, необхідних для обчислення бази оподаткування; виявлення арифметичних або методологічних помилок. Камеральній перевірці підлягає вся податкова звітність суцільним порядком. Так, при перевірці правильності нарахування податку на прибуток з'ясовується питання порушення терміну подання звітності, правильності визначення об'єкта оподаткування та нарахованого грошового зобов'язання з податку на прибуток, а також – несвоєчасної сплати грошового зобов'язання, визначеного платником самостійно. При камеральних перевірках податкової звітності з ПДВ аналізуються розбіжності, виявлені за результатами електронної обробки (звірки) податкової звітності з ПДВ та обробки даних Єдиного реєстру

податкових накладних, реєстрів виданих та отриманих податкових накладних, зокрема:

1. розбіжності при заповненні податкової декларації з податку на додану вартість: арифметично-логічні помилки при заповненні податкової декларації з ПДВ та її додатків; даних податкової декларації з ПДВ та додатками до неї;
2. розбіжності між даними податкової декларації з ПДВ та реєстром виданих та отриманих податкових накладних;
3. розбіжності між даними реєстрів виданих та отриманих податкових накладних та даними митних органів;
4. розбіжності між даними реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Єдиного реєстру податкових накладних;
5. розбіжності між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом контрагентів за даними розшифровок;
6. розбіжності за результатами співставлення даних реєстрів виданих та отриманих податкових накладних контрагентів;
7. розбіжності за результатами обробки даних Єдиного реєстру податкових накладних.

Податкові декларації (розрахунки) щодо окремих видів загальнодержавних та місцевих податків і зборів приймаються без попередньої перевірки зазначених у них показників. Камеральній перевірці вони підлягають тільки після реєстрації в контролюючих органах. Це стосується, насамперед, таких податків і зборів:

- екологічного податку;
- рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат, які видобуваються в Україні;
- плати за користування надрами;
- місцеві податки і збори (щодо яких чинним законодавством встановлено подання податкових декларації чи розрахунків);
- плати за землю;
- фіксованого сільськогосподарського податку;
- збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ;
- збору за користування радіочастотним ресурсом України;
- збору за спеціальне використання води;
- збору за спеціальне використання лісових ресурсів.

Періодичність проведення камеральних перевірок чинним законодавством не визначена, тобто контролюючий орган може проводити таку перевірку після кожного подання платником податків декларації (розрахунку). Отже, строки проведення камеральних перевірок залежать від строків подачі звітності. Камеральні перевірки податкової звітності з ПДВ платників податку

проводяться протягом 30 днів, наступних за днем граничного строку подання звітної податкової декларації або днем фактичного подання уточнюючого розрахунку. Камеральна перевірка податкової звітності з податку на прибуток проводиться до настання строків подачі наступної звітності за відповідним податком.

Щодо окремих загальнодержавних та місцевих податків і зборів визначають наступні строки перевірки звітності:

1. протягом 30 календарних днів, наступних за останнім днем граничного строку подання податкових декларацій (розрахунків), звітний період для яких дорівнює календарному місяцю;

2. протягом 60 календарних днів, наступних за останнім днем граничного строку подання податкових декларацій (розрахунків), звітний період для яких дорівнює календарному кварталу;

3. камеральні перевірки податкових декларацій по земельному податку, орендній платі за земельні ділянки державної і комунальної власності та фіксованому сільськогосподарському податку проводяться контролюючим органом протягом 60 календарних днів, наступних за останнім днем граничного строку подання таких декларацій.

У разі отримання контролюючим органом декларацій, які подані з порушенням граничного строку подання, уточнюючих декларацій, нових звітних декларацій, камеральна перевірка проводиться протягом 30 календарних днів, наступних за днем отримання такої декларації. У разі виявлення арифметичних або методологічних помилок у звітних деклараціях по земельному податку та орендній платі за земельні ділянки державної і комунальної власності, по фіксованому сільськогосподарському податку та неотримання контролюючими органами протягом звітного періоду нових звітних або уточнюючих декларацій до зазначених, камеральні перевірки проводяться після проведення камеральних перевірок звітних декларацій щомісяця протягом 30 календарних днів, які настають за останнім календарним днем звітного місяця.

По завершенні камеральних перевірок посадовими особами контролюючого органу проводяться наступні дії:

- складають акти, готують та направляють податкові повідомлення-рішення з метою застосування штрафних санкцій до платників податків, які не подали у встановлені терміни податкову звітність;
- складають акти у разі, якщо результати камеральної перевірки податкової звітності платника свідчать про наявність у такій звітності помилок (порушень);
- готують і направляють податкові повідомлення-рішення, якщо камеральна перевірка свідчить про заниження чи завищення сум податкових зобов'язань платника податків, завищення суми бюджетного відшкодування, завищення від'ємного значення суми податку на додану вартість;

- оформляють довідки про неможливість вручення платнику податку документа (листа, акта камеральної перевірки, податкового повідомлення-рішення) та передають до підрозділу податкової поліції з метою встановлення місцезнаходження платника податків;
- формують висновки за наслідками камеральних перевірок податкової звітності та опрацювання іншої наявної в базах даних та звітній частині облікової справи платника податкової інформації.

Результати камеральної перевірки оформлюють актом в тому випадку, коли дані, задекларовані у податковій звітності, свідчать про порушення. Якщо за результатами камеральної перевірки не встановлено порушень, то відповідна відмітка про факт перевірки здійснюється безпосередньо у поданій платником податкової декларації. Залежно від підстави перевірки податкової звітності або виявлення помилок в податковій звітності в акті зазначається: суть помилки (порушення) – відміткою та, у разі необхідності, вказівкою на пункти ПКУ і нормативно-правові акти; таблиця з показниками, у яких допущено помилки (для перевірки з питань виявлення помилок (порушень) в податковій звітності) або таблиця з показниками термінів подання податкової звітності; інформація про застосовані штрафи; відповідний висновок. Акт про результати камеральної перевірки даних, задекларованих у податковій звітності, складається у двох примірниках і підписується посадовими особами контролюючого органу, які проводили перевірку, реєструються у журналі обліку актів камеральних перевірок та заноситься до АС «Податковий аудит», а після реєстрації вручається або надсилається для підписання протягом трьох робочих днів платнику податків. Акт вважається врученим, якщо його надіслано за адресою платника податків рекомендованим листом з повідомленням про вручення або ж вручено особисто платнику або ж його законному чи повноважному представникові. Акт про результати камеральної перевірки може стати підставою для донарахування податкових зобов'язань, про що платнику повідомляють податковим повідомленням-рішенням. Повідомлення-рішення приймається керівником контролюючого органу протягом 10 робочих днів, наступних за днем вручення акта перевірки, а за наявності заперечень посадових осіб платника податків до акта перевірки приймається з урахуванням висновку про результати розгляду заперечень до акта перевірки – протягом трьох робочих днів, наступних за днем розгляду заперечень і надання (надсилання) письмової відповіді платнику податків. Слід відмітити, що штрафні санкції за помилки, що призвели до заниження податкових зобов'язань та були виявлені під час камеральної перевірки, накладаються в повному обсязі, передбаченому п. 123.1 ст. 123 ПКУ. Ніяких пільг чи звільнень не передбачено. На суму заниження, навіть якщо воно стало результатом арифметичної чи методологічної помилки, нараховується пеня. Варто звернути увагу, що акт про результати камеральної перевірки податкових декларацій (розрахунків) не складається у таких випадках: за відсутності арифметичної або методологічної помилки в поданій платником податків податковій декларації (розрахунку); якщо до початку проведення камеральної перевірки податкової декларації (розрахунку) платником податку подано нову

звітну або уточнюючу декларацію (розрахунок) з виправленими показниками. За результатами проведеної камеральної перевірки даних, задекларованих у податковій звітності, складають відповідні висновки, які в подальшому служать підставою для проведення документальних перевірок. Зокрема, висновки за наслідками камеральних перевірок податкової звітності з ПДВ формуються на підставі проведеного поглибленого аналізу звітних даних платника, даних інформаційних ресурсів контролюючого органу, у разі якщо посадовими особами виявлені податкові ризики платників ПДВ.

Висновки. В сучасних умовах повинна бути створена така податкова служба, яка б стимулювала економічний розвиток в Україні, що означає зниження податкового тиску з метою дотримання податкового законодавства платниками 94 податків та підвищення надходжень на основі добровільності; забезпечення стабільних надходжень до бюджетів усіх рівнів, встановлення прозорих, підзвітних та неупереджених зв'язків між контролюючими органами та суспільством, запровадження партнерських відносин із платниками податків. Основним принципом роботи має стати налагодження партнерства між державою й підприємцем, щоб міцніли довіра й взаєморозуміння між податковим працівником і платником податків. З урахуванням міжнародного досвіду організаційної побудови податкових органів автором пропонується така структура, при якій податкова служба входить до Міністерства фінансів та мала б у своєму складі митні підрозділи та податкову поліцію. З цією метою пропонується змінити систему управління Державної податкової служби України та Державної митної служби України та підпорядкувати їх Міністерству фінансів України.

Список використаних джерел:

1. Заможна Т. Місце податкової звітності в системі економічної інформації / Т. Заможна, О. Мельничук // Актуальні проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу й оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: матеріали між нар. Наук.-практ. конф. 14 грудня 2016 р. – Тернопіль : Крок, 2016. – с. 165-168.
2. Лега О.В. Податкова звітність: еволюція визначення / О.В. Лега / Інноваційна економіка. – 2013. – №3.– с. 300-303.
3. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації) / В.А. Онищенко. – К.: Ред. журн. «Вісник податкової служби України». – 2002. – 432 с.
4. Чередніченко А. П. Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України : монографія / А.П. Чередніченко. – К.: ТОВ «Аспект-Поліграф», 2005. – 204 с
5. Шутов М.І. Державний фінансовий контроль в Україні (теорія і практика) : монографія / М.І. Шутов, В.А. Бабенко, Н.М. Стоянова. – Одеса: Юридична література, 2004. – 136 с.

УДК 657.1

Яровий К.О.

к.п.н. доцент кафедри обліку і аудиту

Ярова А.Л.

здобувач ступеня магістра

за спеціальністю 073 Менеджмент

Молодюк І.В.

здобувач ступеня магістра

за спеціальністю 073 Менеджмент

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Бюджетними установами та організаціями, вважаються такі, що повністю або частково фінансуються за рахунок коштів бюджету (державного або місцевого) і здійснюють свої видатки відповідно до кошторису як головного планового та фінансового документу. Бухгалтерський облік у бюджетних установах виконує такі функції як: управлінська, контрольна та інформаційна, а найбільш специфічними об'єктами обліку є доходи установ та результати виконання кошторису.

Ключові слова: загальний фонд, облік доходів, бюджет, органи виконавчої влади, бюджетне асигнування.

Постановка проблеми. За вимогами часу та з метою поліпшення умов суспільного виробництва у системі обслуговування державним казначейством відбуваються постійні зміни та нові впровадження методик, створених за власним досвідом, а також запозичених в уже розвинених країнах Європи. Проблеми поліпшення та вдосконалення обліку доходів хвилюють багатьох провідних фахівців, вчених. Водночас аналіз наукових публікацій свідчить про те, що механізм формування, ефективного використання та контроль бюджетних коштів визначений недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження актуальних питань ведення, організації бухгалтерського обліку та здійснення аналізу в бюджетних установах знайшли відображення в наукових працях багатьох українських вчених: П.Й. Атамаса, Р.Т. Джоги, Ф.Ф. Бутинця, С.В. Левицької, С.В. Свірка, Т.В. Канєвої, Ю.С. Рудченка, Н.І. Сушка, І.Т. Ткаченка та інш. Всі вище перелічені вчені стверджують, що бухгалтерський облік в бюджетних установах не є досконалим, а отже – вимагає подальших досліджень та реформувань.

Формулювання мети статті. Єдиним джерелом доходів загального фонду бюджетних установ є асигнування з державного бюджету та місцевих бюджетів, якими визначаються бюджет обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетні асигнування

надаються розпорядникам коштів, як правило, з деякого конкретного бюджету залежно від підпорядкованості установи, її територіального розміщення, народногосподарського значення та доцільності віднесення видатків на цей бюджет відповідно до економічних і соціальних завдань держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні принципи побудови бюджетної системи в Україні, її структура, правові основи функціонування визначені Бюджетним кодексом України. Фінансування здійснюється з дотриманням таких основних принципів як:

1) цільовий характер бюджетних асигнувань. Бюджетні асигнування мають використовуватися виключно за призначенням. Кошти з бюджету на утримання установ виділяються тільки при наявності затвердженого кошторису доходів і видатків бюджетної установи та плану асигнувань, де вказуються конкретні напрями використання бюджетних коштів. Якщо в процесі виконання кошторису контролюючими органами буде встановлено, що розпорядники витрачають грошові кошти на цілі, які не відповідають затвердженим бюджетним призначенням, такі дії кваліфікуватимуться як нецільове використання бюджетних коштів.

2) фінансування здійснюється в межах асигнувань, передбачених кошторисом бюджетної установи. Бюджетні установи мають право брати зобов'язання та використовувати бюджетні кошти тільки на цілі і в межах встановлених в кошторисах.

3) безповоротність бюджетних асигнувань. Суми, що виділені з бюджету не підлягають поверненню. Тобто, вони надходять на покриття видатків установи відповідно до кошторису для здійснення установою статутних функцій.

4) безоплатність бюджетних асигнувань. За користування бюджетними коштами, які передбачені затвердженими в установленому законодавством порядку, або кошторисом установа чи організація не сплачує будь-яких процентів.

5) отримання максимального ефекту при мінімумі витрат. Це досягається при оптимальному фінансуванні завдань, як економічного так і соціального розвитку держави та зворотного притоку коштів від вирішення цих завдань. Цей принцип реалізується через запровадження програмно-цільового методу фінансування. Для фінансування бюджетних установ існують певні методи бюджетного фінансування. На сьогодні розрізняють наступні:

- пряме бюджетне фінансування. Сутність цього методу полягає в наданні бюджетних асигнувань, які забезпечені відповідними джерелами надходжень. При цьому суми надходжень з місцевого чи державного бюджету, що передбачені в кошторисі зраховуються бюджетним установам на їх реєстраційні рахунки;
- трансферти. У разі незабезпеченості необхідних витрат відповідними джерелами надходжень або недостатності цих джерел на регіональному рівні використовуються дотації та субвенції.

- бюджетні позики. До цієї категорії належать платежі бюджетів усіх рівнів, у результаті яких у них з'являються фінансові вимоги до позичальників, які передбачають обов'язкове повернення коштів, у тому числі резервного фонду державного або місцевого бюджетів, асигнування за якими відкриті на умовах повернення. Метою таких платежів є проведення економічної політики, а не управління ліквідністю або отримання прибутків.

Такий вид фінансування займає проміжне положення між безповоротним бюджетним фінансуванням і позиками комерційних банків. Відмінність від бюджетного безповоротного фінансування полягає в тому, що цей вид позик надається з умовою повернення, але або без процентів або за пільгові проценти, які набагато нижчі від процентів, які застосовують комерційні банки. Надання цього виду позик здійснюється на основі розпорядження Кабінету Міністрів України.

Доходами загального фонду бюджетних установ є асигнування з державного та місцевого бюджету, які бюджетна установа отримує відповідно до кошторису від вищих розпорядників на утримання установи, на виконання програм і заходів. Бюджетні асигнування – повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання на здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету.

Річна сума цих коштів визначена в Кошторисі установи, а в Плані асигнувань по загальному фонду вона деталізується по місяцях. На підставі розпорядження Державного казначейства суми відкритих асигнувань зараховуються на рахунки головним розпорядникам, які в свою чергу протягом наступного робочого дня після отримання виписки про відкриття асигнувань надають відповідному структурному підрозділу Держказначейства України розподіли відкритих асигнувань за кодами програмної і економічної класифікації видатків та за територіями в розрізі нижчих розпорядників та одержувачів бюджетних коштів.

Про відкриті асигнування бюджетним установам надається виписка з їх реєстраційних рахунків обслуговуючими органами Держказначейства. Для бухгалтерського обліку доходів загального фонду відкритих асигнувань, використовують пасивний рахунок 70 «Доходи загального фонду», до якого відкриваються субрахунки: 701 «Асигнування з державного бюджету на видатки установи та інші заходи»; 702 «Асигнування з місцевого бюджету на видатки установи та інші заходи».

Це пасивні рахунки призначені для обліку джерел фінансування. По кредиту цих рахунків відображають суми бюджетних коштів, що отримані для здійснення видатків, передбачених в кошторисі по загальному фонду бюджету, по дебету цих рахунків відображають суми відізованих коштів вищим розпорядником, суми невикористаних коштів в кінці бюджетного року, суми переведених коштів нижчим розпорядникам, суми фактично використаних

коштів загального фонду, що списуються в кінці року в порядку закриття рахунків на субрахунок 431 «Результат виконання кошторису за загальним фондом».

Аналітичний облік асигнувань організується за кожною бюджетною програмою чи кодом функціональної класифікації видатків, а в середині їх за кодами економічної класифікації видатків. Для цього використовують «Картку аналітичного обліку отриманих асигнувань» встановленої форми.

Картка відкривається на бюджетний рік. По рядку «Затверджено кошторисом на рік» проставляється річна сума асигнувань в розрізі КЕКВ. В процесі виконання кошторису в ній на підставі виписок держказначейства з реєстраційних та спеціальних реєстраційних рахунків записуються суми фактично виділених асигнувань. Відізані суми записуються зі знаком «-», або чорнилами червоного кольору.

Щомісячно в Картці підраховується підсумок асигнувань, отриманих за місяць та наростаючим підсумком з початку року (за вирахуванням відізанних сум), та визначається сума залишку річних бюджетних призначень. «Картка аналітичного обліку отриманих асигнувань» відкривається окремо по кожному коду програмної класифікації видатків чи функціональної класифікації видатків. Крім того, окремо ведеться облік асигнувань отриманих установою із загального та окремо із спеціального фонду бюджету. Для цього відкриваються окремі картки. Картка підписується виконавцем та особою, що її перевірила.

При виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Державне казначейство України, що діє у складі Міністерства фінансів України, забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України. На цей рахунок зараховуються податки, збори, інші обов'язкові платежі, надходження до бюджету з інших джерел.

В той же час Держказначейство з цього рахунку здійснює платежі на користь суб'єктів господарської діяльності, що надали товари чи послуги розпорядникам бюджетних коштів. Відкриття та закриття рахунків бюджетних установ в органах Держказначейства регулюється інструкціями Держказначейства. Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

- розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;
- контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;
- ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

В територіальних відділеннях Держказначейства для бюджетних установ (на ім'я розпорядників бюджетних коштів) відкриваються реєстраційні рахунки по обліку коштів загального фонду та спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів спеціального фонду. Для обслуговування рахунків з органом Держказначейства укладається договір на обслуговування рахунку. Зміст та призначення кожного рахунку вказано в таблиці 1.

За здійсненими операціями систематично установі надається виписка з рахунку. Для відображення в обліку господарських операцій з грошовими коштами загального фонду призначений меморіальний ордер №2 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів в органах держказначейства (установах банків)» (форма 381 бюджет).

Таблиця 1

Кошти загального фонду бюджету

Призначення коштів, що обліковуються на рахунку		
На утримання установи	311 «Поточні рахунки на видатки установи»	321 «Реєстраційні рахунки»
Кошти бюджету переведені головному розпоряднику чи розпоряднику 2 рівня для перерозподілу та переведення підвідомчим установам	312 «Поточні рахунки для переведення підвідомчим установам»	322 «Особові рахунки»

Цей меморіальний ордер має дві частини: в першій відображається надходження коштів(дебет рахунку), а в іншій частині їх витрачання (кредит рахунку). Записи здійснюються на підставі виписок з рахунків.

По закінченні місяця підраховуються обороти по дебету та кредиту рахунку, записується залишок на початок та кінець місяця. Меморіальні ордери відкриваються окремо по кожному реєстраційному (особовому, поточному) рахунку. При наявності декількох рахунків по кожному відкривається та ведеться окремий меморіальний ордер, що нумерується: № 2-1, № 2-2, № 2-3 тощо.

Висновки. Отже, кошти бюджетних установ є складовою бюджетної системи, тому виникає гостра необхідність в постійному контролі за їх рухом та цільовим використанням в межах бюджетних призначень.

Чітке і безумовне дотримання всіма учасниками бюджетного процесу порядку і термінів, сприятиме якісному і своєчасному обліку бюджетних асигнувань державного бюджету, а також процесу виконання державного бюджету за доходами і видатками в цілому.

Основною проблемою реформування обліку в бюджетних установах є системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Іскрижицька Ф. Нове у бухгалтерському обліку власних надходжень // Казна України – 2010. – №3(6). – с.11-13.
3. Левицька, С.О. Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика обліку [Текст] / С. О. Левицька // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 361-369.
4. Лемішовський, В. І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування [Текст] : навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка" ; ред. В. І. Лемішовський. – 3-е вид., доп. і перероб. – Львів: Інтелект-Захід, 2008. – 120 с.
5. Лондаренко, О. О. Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ [Текст] / О. О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – N 9. – С. 15-19
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Міністерство фінансів України.

СЕКЦІЯ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНОГО ЦИКЛУ**Волинець К.В.**

студентка 2 курсу магістратури спеціальності «Психологія»

Степаненко Л.В.

к. психол. н., доц. каф. психології ДДПУ

**ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ
ВНУТРІШНЬООСОБИСТІСНИХ КОНФЛІКТІВ У ПСИХОЛОГІЇ**

Значний внесок у розробку проблеми внутрішньоособистісних конфліктів внесли як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники: Е. Берн, К. Левін, А. Маслоу, К. Роджерс, К. Хорні, З. Фрейд; К. А. Абульханова-Славська, Л. І. Анциферова, Л. І. Божович, Ф. Е. Василюк, М. М. Кабанова, В. П. Зінченко, Е. Т. Соколова, Т. М. Титаренко та ін.

У більшості зарубіжних теорій внутрішньоособистісного конфлікту, основу становить категорія протиріччя, внутрішньої боротьби й поняття психологічного захисту (Р. Ассаджолі, А. Маслоу, К. Роджерс, Л. Фестінгер, З. Фрейд, К. Хорні, К. Юнг та ін.). Крім того, протікання внутрішньоособистісного конфлікту пов'язують з негативними переживаннями.

При розгляді концепції внутрішньоособистісного конфлікту в рамках психоаналітичного напрямку заслуговує уваги насамперед біопсихологічне трактування цього явища. Так, згідно із З. Фрейдом, стани незадоволеності собою, тривожності, що супроводжують людину, є суб'єктивним, емоційним відображенням у її свідомості боротьби «Воно» і «Над Я», суперечок між тим, що спонукає поведінку насправді («Воно»), і тим, що ним треба було б керуватися («Над Я»). Зазначені протиріччя призводять до внутрішньоособистісного конфлікту.

«Конфлікт викликаний змушеною відмовою, коли лібідо позбавлене задоволення, змушене шукати інші об'єкти і шляхи. Причиною конфлікту є те, що ці інші шляхи й об'єкти викликають невдоволення особистості, точніше кажучи, накладають вето, що робить спочатку неможливим новий спосіб задоволення». У людини в стані внутрішньоособистісного конфлікту завжди є зіткнення бажань, частина особистості відстоює ті чи інші бажання, інша протистоїть цьому і відхиляє їх [5].

Згідно з теорією «аналітичної психології» К. Юнга, психіка людини включає три рівні: свідоме, особистісне несвідоме і колективне несвідоме. Визначальну роль у структурі особистості людини відіграє колективне несвідоме, що має загальний характер. Якщо З. Фрейд розглядав внутрішньоособистісний конфлікт як конфлікт між потягами несвідомого і вимогами суспільства, то в теорії К. Юнга внутрішньоособистісний конфлікт - це регрес до більш низького рівня. Пристосування до життя, на думку автора, вимагає залучення різних функцій, таких як мислення, почуття, інтуїція та ін.

Якщо психіка не справляється з тією чи іншою ситуацією, це означає, що необхідна функція потребує допомоги зі сфери несвідомого. Звідси, щоб адаптуватися, індивід повинен регресувати, тобто переходити до більш низького рівня свідомості [7].

На думку А. Адлера, майже кожна людина має ті чи інші фізичні чи психологічні недоліки, що можуть сформувати в неї комплекс неповноцінності. Цей комплекс за А. Адлером, є важливим стимулом, джерелом руху особистості до самовдосконалення, покращення своїх потенційних можливостей. Він вважав, що якщо людина ставить нездійсненні цілі і долає почуття неповноцінності шляхом відходу в хворобу, то в неї розвивається невроз. Слід зазначити, що невроз А. Адлер розглядав не як хворобу, а як деформований життєвий стиль. Основу неврозу, вважав він, складає внутрішньоособистісний конфлікт, що є протиріччям між прагненням до влади, переваги і почуттям власної неповноцінності [2].

У теорії, що представлена психоаналітичним напрямом К. Хорні, також значне місце займає проблема неврозу, а звідси і внутрішньоособистісного конфлікту, що лежить в його основі. На думку дослідниці, внутрішньоособистісний конфлікт виникає в системі взаємин індивіда із соціальним оточенням. Вона відкидала інстинкти смерті, руйнування, уроджену агресивність, але стверджувала, що ворожість виникає у людини при зіткненні її зі споконвічно ворожим світом. Конфлікт, згідно з К. Хорні, виникає тоді, коли прагнення до безпеки в людини суперечить прагненню до задоволення бажань, і тоді для вирішення конфлікту вона виробляє визначену стратегію поведінки [6].

Таким чином, у дослідженнях представників психоаналізу було зроблено спробу пошуку суті внутрішньоособистісного конфлікту, насамперед, з урахуванням суперечностей структури особистості. Вони одними із перших звернули увагу на наявність в особистості величезного ірраціонального прошарку, у якому зосереджено різні інстинкти, мотивації, що є основою механізмів утворення багатьох психічних порушень.

Гуманістична психологія пропонує відмінну від поглядів психоаналітиків теорію внутрішньоособистісного конфлікту. Якщо в теорії психоаналізу метою особистості є знаходження в конфлікті рівноваги, компромісу між різними суперечностями в структурі особистості, то в гуманістичній психології життя розглядається як прагнення людини до порушення рівноваги, прагнення до реалізації своїх можливостей, закладених в особистості під час народження. Хоча в рамках обох психологічних напрямків вчені звертаються до поняття психологічного захисту, зміст і його функціональне призначення розуміють по-різному. Згідно з психоаналітичною теорією, суспільство знаходиться в неодмінному конфлікті з індивідом, тому що вимоги його не відповідають потребам індивіда. Через те неминучим є виникнення конфлікту, неминучими є і ті чи інші форми психологічного захисту.

У гуманістичній психології (К. Роджерс, А. Маслоу) конфлікт не є чимось

неминучим, тому психологічний захист є реальним лише за наявності перебігу конфлікту.

В основі внутрішньоособистісного конфлікту, згідно з К. Роджерсом, є суперечність, що виникає в особистості між усвідомленими, але помилковими оцінками, які людина здобуває протягом життя, і оцінкою себе на неусвідомлюваному внутрішньому рівні. У дитини поведінка визначається, насамперед, індивідуальним оцінним механізмом, але поступово, протягом життя, людина вчиться довірливо ставитися до власних оцінних механізмів. Бажаючи зберегти свої цінності, людина будує систему захисту проти небезпечного, несумісного з «Я концепцією» досвіду. Це пов'язане з тим, що, як зазначає К. Роджерс: «... багато з сторін досвіду людини знаходяться в серйозній суперечності з її «Я концепцією» і тому не можуть проявитися у всій повноті». Людина має про себе неправильне уявлення і щоб уникнути необхідності перебудови свого уявлення про себе спотворює ту реальність, у якій живе, що і призводить, на думку вченого, до внутрішньоособистісного конфлікту.

На думку іншого представника цього наукового напрямку А. Маслоу, основна потреба людини – це потреба в самоактуалізації. Він вважає, що людина повинна реалізувати те, що в неї закладено, те, що вона може. Якщо вона цього не робить, якщо умови життя позбавляють її цієї реалізації, то виникає внутрішньоособистісний конфлікт. Суть цього конфлікту полягає в тому, що людині не надано можливості бути тим, ким вона може бути. Таким чином, вважає вчений, сутність внутрішньоособистісного конфлікту полягає в нереалізованій потребі людини в самоактуалізації [3].

Одним з основних положень гештальтпсихології є розгляд психіки з погляду цілісних структур, первинних стосовно своїх компонентів. Цей принцип у тій чи іншій модифікації застосовують психологи цього напрямку і для пояснення мотивації, поведінки особистості, внутрішньоособистісного конфлікту. Так, зокрема К. Левін, розробляючи динамічну концепцію особистості, внутрішньоособистісний конфлікт визначав як ситуацію, у якій на суб'єкта одночасно впливають протилежно спрямовані сили приблизно однакової величини. За силою, що діє на суб'єкт і спрямовує його поведінку, К. Левін виділив такі види конфліктних ситуацій:

а) конфлікт «наближення – наближення». Є два об'єкти чи цілі, причому обидві володіють позитивним і приблизно рівним вимогливим характером (валентністю); при цьому, однак, не можна водночас володіти чи прагнути до обох, а необхідно зробити вибір між двома можливостями; б) конфлікт «віддалення – віддалення». Ситуація, коли доводиться вибирати між двома приблизно рівними негативами; в) конфлікт «наближення – віддалення». Це саме одночасно притягує і відштовхує.

У межах теоретико-методичної концепції психотерапії і саморозвитку людини – психосинтезу, Р. Ассаджолі, спробував у своїй теорії з'єднати все краще, що було вироблено в різних психологічних напрямках. Вважаючи, що

одним з фундаментальних мотивів особистості є прагнення до внутрішньої інтеграції, Р. Ассаджолі вбачав суть внутрішньоособистісного конфлікту в наявності сильно діючих суперечностей усередині особистості, які знижують загальну цілісність «Я». Він розглядає декілька типів конфлікту, в основі яких є різні суперечності. На його думку, конфлікти можуть бути викликані: по-перше, суперечностями між «... інертністю, лінощами, охоронною тенденцією, прагненням до безпеки, які виражаються в конформності, з одного боку, і прагненням до росту, самоствердженню, ризику – з іншого»; по-друге, конфлікт може бути викликаним «... пробудженням нових потягів чи потреб, що входять у суперечність зі старими»; по-третє, конфлікт може виникати в цілому при амбівалентності, подвійності ставлення людини до життя [1].

Серед вітчизняних психологів внутрішні конфлікти розглядають, як результат гострого незадоволення глибоких й актуальних мотивів і відносин особистості (В. Є. Василюк, М. Д. Левітов, О. Р. Лурія, В. М. М'ясищев, В. М'ясищев, Т. М. Титаренко). Відповідно до поглядів вчених, конфлікт виникає в результаті зіткнення двох внутрішніх спонукань, відображених у свідомості у вигляді самостійних цінностей. Внутрішній конфлікт протікає у формі особливого «ціннісного переживання». Показником внутрішнього конфлікту є сумнів у щирій цінності мотивів і принципів, якими керується в житті суб'єкт.

Вперше у вітчизняній психології внутрішньоособистісний конфлікт як психологічне явище розглянув відомий вчений О. Р. Лурія. Науковець вважав, що внутрішньоособистісний конфлікт може виникнути, якщо:

- подразник, що діє на організм, виявляється занадто сильним, завдання досить важким і організм не може відповісти адекватною реакцією;
- та чи інша тенденція індивіда (потяг) не може бути виявленою через зовнішні заборони, протидії соціального середовища і вироблені в особистості соціальні установки та навички;
- у поведінці індивіда вступають у протиріччя дві сильні, але протилежно спрямовані тенденції, що взаємно виключають одна одну [85].

В. М. М'ясищев під внутрішньоособистісним конфліктом розумів «психологічну презентацію назрілої суперечності» [2]. Цей стан психічної напруги він розглядає як передумову, умову чи результат виникнення конфлікту усередині особистості. Тривалість та інтенсивність конфлікту залежить від того, яке місце займають порушені антагоністичні відносини у всій системі взаємин людини. При зіткненні центральних відносин конфлікт набуває глобальних розмірів, захоплює всю особистість».

В. В. Столін розглядав сутність внутрішньоособистісного конфлікту, виходячи з такого поняття, як особистісний сенс. На думку вченого, самосвідомість має певну внутрішню цілість. Ступінь внутрішньої цілості, послідовності образу «Я» є наслідком розбіжності реального й ідеального образів «Я», суперечливості чи несумісності окремих його якостей. Співвідносячись з мотивами і цілями суб'єкта в його реальній життєдіяльності, якості його особистості можуть мати «нейтральний» чи особистісний сенс:

останнє визначається тим, наскільки вони перешкоджають чи сприяють реалізації життєвих задумів суб'єкта. Окремі якості або риси можуть набувати конфліктного особистісного змісту за умов залучення суб'єкта до різних, іноді «перехресних» діяльностей, особистісний зміст яких виражається в значеннях, тобто когнітивно, і в переживаннях – почутті невдоволення чи гордості за досягнутий успіх. Таким чином, упорядкованість, внутрішня погодженість чи, навпаки, конфліктність самосвідомості особистості залежить, вважає автор, від особистісного сенсу [4].

У своєму дослідженні О. Б. Фанталова під суттю внутрішньоособистісного конфлікту розуміє, насамперед, стан розриву в системі «свідомість – буття», а саме розрив між потребою в досягненні внутрішньо значущих ціннісних об'єктів і можливістю такого досягнення в реальності. Потреби і можливості визначаються через такі показники, як цінність і доступність, і відображають ступінь внутрішнього дискомфорту. Індекс розбіжності цінності і доступності є індикатором внутрішніх конфліктів, тому що його значення завжди буде вказувати на ступінь розбіжності між тим, що є, і тим, що повинно бути, між хочу і маю, а також між хочу і можу.

Найбільш активно проблему внутрішньоособистісних конфліктів розробляли у зарубіжній психологічній літературі. Зарубіжні дослідники розглядають внутрішньоособистісні конфлікти на основі концепцій особистості, які існують в тій чи іншій психологічній школі. Досить різноманітні підходи до розуміння сутності внутрішньоособистісного конфлікту можна поділити на точки зору психологів, що існують в рамках таких напрямків: психоаналіз, біхевіоризм, когнітивна психологія, гуманістична психологія.

Аналіз поглядів вітчизняних психологів дозволяє виділити певну кількість підходів щодо визначення сутності внутрішньоособистісних конфліктів. У цих підходах внутрішньоособистісний конфлікт визначається як: зіткнення протилежних тенденцій, потреб, мотивів; «презентація» назрілого протиріччя; невідповідність між можливостями та бажаннями особистості, між особистістю і «роллю», яку вона змушена виконувати, між образами «Я актуального» і «Я ідеального, між рівнем самооцінки індивіда і реальністю, а також порушенням адаптивних механізмів, нормального функціонування психологічного захисту.

Таким чином, сформульована наукова проблема внутрішньоособистісних конфліктів, додатково вимагає своєї розробки і полягає в виявленні і вивченні детермінант внутрішнього конфлікту в юнацькому віці.

Список використаних джерел:

1. Ассоджолі Р. Психосинтез: теорія і практика. – М.: Прогрес, 1994. – 345 с.
2. Життєві кризи особистості: Науково-методичний посібник: У 2 ч. / Ред. рада: В.М. Доній, Г.М. Несен, Л.В. Сохань, І.Г. Єрмаков та ін. – Ч.1: Психологія життєвих криз особистості. – К.: ІЗМН, 1998. – 356 с.

3. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; за ред. Ю.Л. Трофімова. – К.: Либідь, 1999. – С. 454-480.
4. Столин В.В. Самосознание личности. – М.: МГУ, 1983. – 284 с.
5. Фрейд А. Психология Я и защитные механизмы /Пер с англ. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 142 с.
6. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – С. 76-89.
7. Юнг К.Г. Аналитическая психология / Пер. с англ. Под общей ред. В.В.Зеренского. – СПб.: МЦКН и т. «Кентавр», институт личности и ГП «Палантир», 1994. – 136 с.

Дубік С.

студентка 2 курсу магістратури спеціальності «Психологія»

СОЦІАЛЬНИЙ ПЕДАГОГ ЯК ПРОФЕСІОНАЛ

Статус сучасного соціального педагога не вигаданий і не породжений спонтанно. Він формується під впливом сьогоденних реалій. Пріоритетне місце в ньому належить діяльному початку, активній, творчій дії в тих або інших соціальних варіантах.

Разом з тим соціальний статус сучасного соціального педагога зложився в останні роки, в умовах досвіду, вільного від твердої регламентації й адміністрування. Цей статус визначається соціальною роллю фахівця, діяльність якого є важливою сполучною ланкою між жителями соціуму. Він як би ставить соціальний діагноз, вивчає психологічні й вікові особливості, здатності людини, вникає в світ його інтересів, у коло спілкування, в умови його життя й виявляє проблеми особистості.

Таким чином, соціальний педагог може працювати як штатна одиниця загальноосвітніх, культурно-досугових, спортивно-оздоровчих установ, служби соціального захисту й соціального забезпечення правоохоронних органів, а також здійснювати у встановленому порядку індивідуально-трудова діяльність.

Професійні знання соціального педагога: педагогіка й психологія, фізіологія розвитку дитини, методики виховної роботи. Ці знання необхідні для вивчення дитини, аналізу його вчинків і поводження, особливостей його спілкування, сумісності його в групі інших дітей.

Соціальний педагог повинен уміти: організувати діяльність і співпрацю дітей; володіти деякими прийомами артистизму, мовою, подихом, ритмом і постановкою голосу, мімікою й жестами; знаходити в бесіді той тон і мову, що дасть можливість говорити з жебраками й алкоголіками, наркоманами й повіями або з дитиною, що потрапила в лихо. Не просто говорити, а переконати й вплинути.

Необхідними й достатніми умовами формування особистості соціального педагога є наступні якості:

- професійна спрямованість особистості виражається в адекватному розумінні цілей і завдань професійної діяльності, наявність сформульованих професійних мотивів, стійких інтересів, схильностей, поглядів, переконань, ідеалів, що відносяться до обраної професії;
- професійне мислення. Воно проявляється в діяльності, у процесі рішення завдань і тому визначають її успішність;
- професійна самосвідомість, тобто свідомість особистістю самого себе в професійній діяльності, у всьому різноманітті своїх професійних якостей, можливостей, здатностей.

Отже, професійна майстерність базується на фундаментально загальній, загальнокультурній підготовці й забезпечується єдністю загального й професійного розвитку особистості.

Соціально-педагогічні функції виконують система професійно-технічної освіти, мережа установ підтримки дітей-сиріт і дітей, що залишилися без піклування батьків (дитячі будинки, школи-інтернати для дітей з недоліками розумового й фізичного розвитку), установи додаткової освіти, клуби за місцем проживання, фахівці з організації дитячого й молодіжного руху.

Соціальний педагог: здійснює комплекс заходів щодо виховання, освіти, розвитку й соціальному захисту особистості в установах і за місцем проживання що навчаються (вихованців, дітей); вивчає психолого-медичні й педагогічні особливості особистості, що навчаються (вихованців, дітей) і її мікросередовища, умови життя; виявляє інтереси й потреби, труднощі й проблеми, конфліктні ситуації, відхилення в поведженні тих, що навчаються (вихованців, дітей), і вчасно надає їм соціальну допомогу й підтримку; виступає посередником між тими, що навчаються (вихованцем, дитиною), і установою, родиною, середовищем, фахівцями різних соціальних служб, відомств й адміністративних органів; визначає завдання, форми, методи соціально-педагогічної роботи, способи рішення особистих і соціальних проблем, вживає заходів по соціальному захисті й допомозі, реалізації прав і свобод осіб, що навчаються (вихованців, дітей); організує різні види соціально-педагогічної діяльності тих, що навчаються (вихованців, дітей), і дорослих, заходи, спрямовані на розвиток соціальних ініціатив, реалізацію соціальних проектів і програм, бере участь у їхній розробці й твердженні; сприяє встановленню гуманних, морально здорових відносин у соціальному середовищі; сприяє створенню обстановки психологічного комфорту й безпеки особистості, що навчається (вихованців, дітей), забезпечує охорону їхнього життя й здоров'я; здійснює роботу із працевлаштування, патронату, забезпеченню житлом, посібниками, пенсіями, оформленню ощадних вкладів, використанню цінних паперів тих, що навчаються (вихованців, дітей), із числа сиріт і дітей, що залишилися без піклування батьків; взаємодіє із учителями, батьками (особами, їх що замінюють), фахівцями соціальних служб, сімейних і молодіжних служб

зайнятості, із благодійними організаціями, у наданні допомоги тому, що навчається (вихованцям, дітям), що бідують в опіці й піклуванні, з обмеженими фізичними можливостями, девіантним поведінням, а також попали в екстремальні ситуації.

Соціальний педагог є рівноправним членом педагогічного колективу. Він бере участь у роботі педагогічних рад і методичних об'єднань. З огляду на специфічний характер соціально-педагогічної діяльності, режим роботи соціального педагога повинен бути варіативним, гнучким.

У багатьох сучасних освітніх установах створюються соціальні служби, покликані організувати спільну діяльність адміністрації, учнів (вихованців) і їхніх батьків, педагогічного колективу, представників суспільних структур, що співробітничать із освітньою установою для педагогізації середовища життєдіяльності учнів (вихованців) і надання кваліфікованої й своєчасної соціальної підтримки й допомоги.

Соціальна служба повинна виконувати наступні функції: виступати поручителем, забезпечувати соціальні гарантії кожному члену шкільного колективу; охороняти й захищати особистість, її права, інтереси й працю; створювати умови для безпечного, комфортного творчого життя учнів; надавати допомогу й підтримку нужденним учням і вчителям; налагоджувати взаємини в колективі, перешкоджати психічному насильству над особистістю; вивчати суспільну думку в шкільному колективі; організовувати соціально-психологічну й правову консультації для учнів, педагогів, шкільної адміністрації, батьків; організовувати роботу шкільного телефону довіри; сприяти здоровому способу життя членів колективу.

Таким чином, соціально-педагогічна діяльність в установах системи освіти - необхідний, що постійно розвивається й удосконалюється напрямок педагогічної діяльності, що забезпечує повноцінну соціалізацію, різнобічний розвиток, плідне спілкування всіх учасників педагогічного процесу.

У літературі визначені наступні функції соціальних служб: функція соціальної допомоги - виявлення й облік родин й окремих осіб, найбільш нужденних у соціальній підтримці, надання матеріальної допомоги й надання нужденним тимчасового житла; профілактика бідності (створення родинам умов для самостійного забезпечення свого благополуччя, сімейного підприємництва); надомні послуги нужденним в сторонньому відході; сприяння розвитку нетрадиційних форм дошкільного, шкільного й позашкільного виховання; організація тимчасового змушеного перебування дитини поза батьківською родиною, його подальший пристрій у дитячу установу, під опіку (піклування), усиновлення; функція консультування - консультування фахівців, участь у підготовці молоді до вибору професії, підготовка юнаків і дівчат до шлюбу й свідомого батьківства, батьківський медико-психологічний всеобуч; функція соціальної корекції й реабілітації - соціальна медико-психологічна реабілітація неповнолітніх з поведінням, що відхиляється, бездоглядних дітей і підлітків, дітей, що залишилися без піклування батьків; медико-соціальна

реабілітація й реабілітація дітей і підлітків з обмеженими можливостями й родин, їх що виховують; функція інформування населення, вивчення й прогнозування соціальних потреб - надання клієнтові інформації, необхідної для дозволу складної життєвої ситуації; поширення серед населення медико-психологічних, педагогічних й інших знань; вивчення потреб клієнтів і соціальних проблем, що породжують кризові ситуації в регіоні, розробка й реалізація конкретних мір, спрямованих на їхнє усунення; функція допомоги в подоланні наслідків стихійних лих і соціальних конфліктів - участь у розробці надзвичайних програм, формування в рамках рятувальних служб бригад соціальних працівників.

Підкреслюючи, що соціальний педагог, в першу чергу, працює з особистістю, дитини чи підлітка, виділяють, як першорядне, знання дитини. Подальший етап роботи соціального педагога зводиться до того, щоб разом з дитиною (підлітком) осмислити його положення, ситуацію, в якій він опинився, при цьому звертаючи увагу на поведінку самої дитини, а не на посилення «винні всі навколо». З'ясувавши ситуацію, проявити участь, намітити шляхи виходу з кризи.

Соціальному педагогу тут необхідно проявити і педагогічний такт, і майстерність в дотриманні міри у спілкуванні з дитиною, свідомо дозувати своє виховне вплив на нього, передозування - це вже тиск, що може перешкодити спілкуванню з дитиною, а значить, і знанню його. Важливо не тільки вплинути на дитину (підлітка), але й скоординувати вплив сім'ї, школи і однолітків, щоб направити його на вірний шлях. Проаналізувавши його невеликі успіхи, поставити велику мету.

Організаторські здібності соціального педагога виявляється у тому, щоб переконати дитини (підлітка), що тільки він сам зможе змінити своє життя і вийти зі сформованої ситуації. Організаторська діяльність полягає в тому, щоб домогтися від дитини (підлітка) прагнення стати на шлях самовиховання, самоорганізації.

Організаторська робота соціального педагога спрямована також на підготовку та оформлення опіки, на посередництво між дитиною та суспільством, державними та громадськими організаціями, а головне допомогти дитині пристосуватися до нових життєвих умов. Ця діяльність соціального педагога спрямована на те, щоб допомогти дитині (підлітку) вийти з кризи, вибрати новий життєвий шлях, реалізувати себе як особистість, стати на шлях самовиховання, самореалізації.

Завершуючи розмову про діяльність соціального педагога, слід зупинитися на його методи роботи. Їх діапазон також різноманітний. Розглянемо першорядні.

Найпоширенішим і природним є метод спостереження. Саме він дає педагогові найбільше матеріалу для виховної роботи. Педагог спостерігає за спілкуванням дитини, його поведінкою в сім'ї, в школі, на уроці, з однолітками, його працею. Не кожному педагогу вдається досягти успіху в спілкуванні з

дітьми. Але цю здатність можна розвинути. Потрібно знати хлопців. Педагогу допоможуть записи своїх спостережень, а спілкування ближче потрібно починати з двома-трьома хлопцями, постаратися дізнатися їх. Працюючи з групою робити позначки про окремі хлопців, намагаючись не залишити без уваги «непомітних». Нотатки допоможуть звернути увагу і на пасивних.

Найчастіше соціальний педагог вдається до методу бесіди. Важливо, щоб до бесіди соціальний педагог готувався. У цьому йому допоможе анкетування, складений заздалегідь запитальник або результати комісії, яка зробила висновок при вступі дитини до зазначеної установи.

Дослідники виділяють ще метод соціометрії, при якому, для математичної обробки збираються дані бесід, анкетування, опитувань і алгоритмів, оцінки кризового стану дитини.

Основними функціями соціально-педагогічної діяльності є діагностична, прогностична, посередницька, корекційно-реабілітаційна та інші.

Соціальна адаптація вважає успішне освоєння вихованцями соціальних ролей в системі суспільних відносин. Соціальна адаптація відбувається через формування і розвиток навичок ведення домашнього господарства, трудових умінь і навичок, самообслуговування. У ході реалізації соціально-організованого напрямки своєї діяльності соціальний педагог виконує посередницькі функції між вихованцями з одного боку і адміністрацією, педагогами, соціальними службами поза дитячого будинку - з іншого.

Визначення соціального статусу дитини. Шляхом вивчення документів, бесід, тестування соціальний педагог дізнається дитини, виділяє проблеми, які належить йому вирішувати.

Вивчення медико-психологічних, вікових, особистісних особливостей дитини, її інтересів, ставлення до школи, поведінки, кола спілкування. У процесі цієї роботи виявляються позитивні і негативні впливи на розвиток особистості дитини.

Збір відомостей про батьків дитини, вивчення соціального профілю сім'ї (якщо вона є), взаємин батьків, родичів дітей, що дозволить надалі спрогнозувати вплив рідних і близьких на самостійне життя дитини.

Перш за все - представити сімейну ситуацію очима самої дитини. Необхідно з'ясувати стосунки дитини до подій в сім'ї, до батьків, їх знайомим, а також братам, сестрам, якщо вони є. Потрібно встановити чи є зв'язок з іншими родичами, які взаємини між ними і батьками дитини, щоб знайти, на що спертися у своїй роботі. З'ясувати коло інтересів дитини чи підлітка. У дітей старшого дошкільного віку та школярів слід запитати, чи відвідують вони школу або дошкільний заклад, або працюють. Чим вони захоплюються, чим займаються у вільний час. З'ясувати їх відносини з однолітками, вчителями, іншими особами, хто для дитини чи підлітка є авторитетом.

Соціальний педагог повинен бути підготовлений до труднощів роботи з дітьми «групи ризику», оскільки останні становлять більшість вступників до притулку дітей. Він повинен знати про всі проявах психічних відхилень у дітей,

причини цих проявів і слідувати тим психолого-педагогічним прийомам, які дадуть позитивний результат в роботі.

Перед соціальним педагогом варто одночасно ряд завдань: створити для дитини домашню обстановку в притулку, встановити взаємодовіру з ним, навчити дотримуватися норм гуртожитки, направити на шлях самоаналізу, самовиховання. Для здійснення цих завдань педагог встановлює взаємозв'язок з іншими працівниками притулку: лікарем, психологом, юристом, господарником.

Особливий розділ діяльності соціального педагога - вплив на зміст активних форм дозвілля та трудової діяльності поза навчальним процесом (соціокультурна програма). Одне з головних завдань при цьому - формування гуманних відносин, які виражаються в безкорисливій допомозі всім, хто цього потребує; в повазі іншої людини, в чуйності, емоційності, чуйності на чуже горе і на чужу радість, на переживання іншого, в дбайливому ставленні до гідності особистості.

УДК 159.923.2 053.6:316.624

Мацокіна В.Ю.

студентка 2 курсу магістратури спеціальності «Психологія»

Резнікова О.А.

канд. психол. наук, доц. кафедри психології

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ДЕЗАДАПТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДЛІТКІВ

У статті проведено аналіз проблеми дезадаптивної поведінки підлітків; визначено індикатори психічної дезадаптації, а також характеристики мотиваційної сфери особистості підлітка як психологічних чинників їх дезадаптивної поведінки.

Ключові слова: дезадаптивна поведінка, особистісна тривожність, нервово-психічна напруга, потреба, внутрішній конфлікт.

Постановка проблеми. Складні соціально-економічні і політичні відносини в сучасному суспільстві, несприятлива екологічна ситуація в країні обумовлюють зниження здоров'я населення, особливо молоді його частини. Для сучасних дітей, підлітків і молоді характерне зниження психічної стійкості, підвищений стан нервово-психічної напруги, неконструктивні стратегії поведінки. Разом з тим, перед молодим поколінням постають складні проблеми адаптації в суспільстві. Здатність до адаптації є найважливішою умовою для збереження психічного здоров'я, розвитку й удосконалювання особистості.

Особливо гостро проблема адаптації постає в кризові періоди розвитку особистості. Підлітковий вік традиційно вважається одним з найбільш критичних моментів в психічному розвитку особистості. І в першу чергу, це відбивається значними змінами в мотиваційній сфері підлітків. З мотиваційної сфери черпаються конкретні мотиви поведінки підлітка. Через неї, підліток включається в механізми поведінки, зокрема дезадаптованої. Вивчення процесу виникнення і формування мотивів поведінки допомагає зрозуміти джерела спонукальної сили тих чи інших вчинків, у тому числі, мотивацію дезадаптивної поведінки підлітка.

Актуальні завдання сьогодення потребують нового осмислення розвитку і становлення особистості в процесі її взаємодії з навколишнім середовищем, створення узагальнюючої концепції дезадаптації особистості. Освітнім закладам вкрай необхідні методичні розробки, які б допомогли психологу грамотно й ефективно будувати роботу з профілактики й корекції психічної дезадаптації підлітків. Гуманістичні тенденції сучасної системи освіти і виховання зумовлюють пошук глибинних мотивів дезадаптації особистості, відмови від декларованих методів перевиховання дезадаптованих підлітків.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми адаптації особистості знайшли своє втілення в роботах Ю.А. Александровського, Б.Г. Ананьєва, Г.О. Балла, Ф.Б. Березіна, В.П. Казначеева, О.М. Леонтьєва, В.І. Медведева, О.Г. Мороз, А.А. Налчаджяна, А.В. Петровського, Ж. Піаже, А.О. Реана, О.Г. Солодухової та ін. Автори відмічають, що поняття «дезадаптації» є антонімічним стосовно поняття «адаптація» і розглядається у зв'язку з постійною неузгодженістю в системі «потреби індивіда – середовище», що не забезпечує адекватне регулювання особистісно-середовищної взаємодії, підтримуючи адаптаційну напругу. При вираженому порушенні збалансованості в системі «особистість – середовище», коли вимоги до адаптаційних механізмів наближаються до меж і можливостей, ці межі розширюються, тривога значно зростає, формується емоційний стрес. У підсумку може відбутися зрив психосоціальної і психічної адаптації у вигляді порушень психофізіологічних співвідношень, що виявляються у формі численних нервово-психічних, психосоматичних і соматичних захворювань (психофізіологічний аспект дезадаптації), у стабільній зміні психологічних характеристик особистості, що не забезпечують адекватних пристосувальних реакцій (психологічний аспект) і у виражених змінах характеристик соціального функціонування особистості, її системи відносин (соціально-психологічний аспект дезадаптації). Причини дезадаптації можуть бути різноманітними: деформації в розвитку й задоволенні потреб, моральних переконань, безвідповідальність, відсутність почуття обов'язку, нездатність прийняти самостійне рішення й підтвердити слова справою, психічні патології, а також упереджене оціночне ставлення, нещирість, цинізм оточуючих, душевна глухота й сліпота тощо [1].

Особливо гостро проблема адаптації постає в кризові періоди розвитку особистості. Одним з таких періодів є підлітковий вік. Вивченням підліткового

віку займалося чимало вчених у межах різних підходів: С. Холл, М. Кле, Ш. Бюллер, Е. Шпрангер, А. Фрейд, Е. Еріксон, К. Левін, Л.С. Виготський, Л.І. Божович, І.С. Кон, Д.Б. Ельконін. Кожен автор пропонує своє розуміння психологічних характеристик підліткового віку, основних суперечностей цього періоду, а також завдань, що стоять на цьому життєвому етапі. Безперечним є положення про те, що у процесі становлення особистості підлітка розгортається складна індивідуалізована система суперечностей, яка характеризує напруженість його внутрішнього життя, осмислення ним навколишнього світу, свого місця в ньому і ставлення до оточення, до самого себе. Суперечності можуть загострюватися і викликати відповідні переживання, які мають вплив на всі сфери особистості підлітка [2].

Дослідженню проблеми дезадаптації підлітків були присвячені праці О.В. Аверіна, К.С. Варшавської, С.В. Дмитрієвої, Є.Г. Коблика, О.І. Коджаспірова, Н.В. Лебедевої, Н.В. Литвиненко, О.В. Новікової, Є.В. Підчасова, Н.І. Сперанської, А.Є. Цицуліна, Г.А. Цукерман та ін.

Аналіз психолого-педагогічної літератури не дозволяє знайти загальноприйнятого підходу до визначення підліткової дезадаптації. Немає і єдиного розуміння відносно діагностичних критеріїв, корекції поведінки і особистісного розвитку підлітків. Кожен з підходів має свої основи, власну логіку. Найбільш узагальненим виглядає розподіл підлітків із дезадаптивною поведінкою на дві категорії. По-перше, це діти з так званими «соціалізованими формами» антисуспільної поведінки. Свій антисуспільний напрямок вони не демонструють явно, розуміючи, що це потягне негативні наслідки. По-друге, це підлітки з несоціалізованою, агресивною, антисуспільною поведінкою. Вони мають значні емоційні розлади, які проявляються в негативізмі, агресивності, зухвалості й помсті. Як у першому, так і у другому випадку мова йде про порушення поведінки. Отже, дезадаптація підлітків – це такий стан, в якому головна проблема полягає в появі соціально несхвалюваних форм поведінки.

Створення узагальнюючої концепції підліткової дезадаптації зумовлюють пошук глибинних мотивів дезадаптації особистості, відмови від декларованих методів перевиховання.

Метою статті є визначення та аналіз психологічних чинників дезадаптивної поведінки підлітків

В процесі роботи було висунуто припущення про те, що основними критеріями, що виявляють психічну дезадаптованість, є нервово-психічне напруження, стан підвищеної тривоги, астения; характеристики потребово-мотиваційної сфери особистості виступають у якості психологічних чинників, що поряд з іншими детермінантами визначають дезадаптивні процеси в підлітковому віці.

Для вирішення поставлених завдань використовувалися такі методи: бесіди, спостереження, анкетування, психодіагностика та статистичні методи кількісної та якісної обробки результатів дослідження.

Психодіагностичний метод реалізувався за допомогою психодіагностичних методик: методика виявлення рівня нервово-психічної стійкості В.О. Бодрова; методика виявлення рівня шкільної, самооцінної і міжособистісної тривожності Г.М. Прихожан; опитувальник нервово-психічної напруги Т.А. Немчина; методика виявлення рівня невротичної астенії Л.І.Вассермана, методика діагностики рівня співвідношення «цінності» та «доступності» у різних життєвих сферах О.Б. Фанталової, методика діагностики потреби у пошуках відчуттів М. Цукермана, методика діагностики ступеня задоволення основних потреб Д.Я. Райгородського.

Вибірку дослідження склали 98 школярів у віці 13,5 – 15 років.

За результатами анкетування вчителів, бесід із батьками, вчителями була визначена група підлітків, у яких спостерігаються яскраво виражені дезадаптаційні реакції за зовнішнім критерієм, тобто порушення нормативної поведінки: агресія (фізична), грубість із вчителями, батьками, однолітками, цькування однолітків, зухвалість та інше. Ця група підлітків складала вибірку дослідження внутрішніх критеріїв дезадаптивної поведінки та її психологічних чинників.

Аналіз показників нервово-психічного стану підлітків показав вираженість індикаторів психічної дезадаптації. У досліджуваних домінує високий рівень шкільної тривожності – 57,3%. У 22,0% підлітків цієї групи діагностовано середній рівень шкільної тривожності, низький рівень шкільної тривожності діагностовано у 20,7% досліджуваних. Появі шкільної тривожності сприяє надмірна цінність успішності в навчанні, коли вирішальне значення для учня мають не знання, а саме рівень успішності, відображений в оцінці.

Дві третини (64,5%) підлітків мають високий рівень самооцінної тривожності, у 28,5% підлітків – середній рівень цієї тривожності, і лише незначна кількість досліджуваних (7,0 %) виявляє низький її рівень (таблиця 2.3). Високий рівень вияву самооцінної тривожності відображає невідповідність підлітка суб'єктивним особистісним стандартам. Така тривожність зумовлена гіпертрофованою потребою в досягненні, коли підліток відчуває незадоволення самим собою. Ця тривожність виникає в ситуаціях, що актуалізують уявлення індивіда про самого себе. До таких ситуацій можна віднести ситуації фрустрації у досягненні мети, порівняння себе з іншими, перевірку здібностей, оцінку роботи, прийняття відповідальних рішень.

Розвитку міжособистісної тривожності можуть сприяти такі стресогенні чинники, як критика підлітка з боку інших суб'єктів навчальної діяльності, конфлікти між ними. З високим рівнем вияву цієї тривожності, зафіксовано у 45,0% підлітків; з середнім рівнем – 33,9%; з низьким – 21,1%.

Таким чином, підлітки переживають тривожні стани. Високий рівень тривожності, як відомо, свідчить про фрустрацію найважливіших потреб підлітка, пов'язаних із внутрішньою позицією підлітка у реальному навчальному процесі та міжособистісній взаємодії.

Встановлено також, що оптимальна нервово-психічна напруга, що забезпечує спонукання до дії, досягнення поставлених цілей спостерігається тільки у 35% підлітків з порушенням нормативності поведінки. Слабка та надмірна нервово-психічна напруга спостерігається у 65% підлітків, що свідчить про дезадаптивні характеристики їх психічного стану.

У 53% підлітків з порушеннями нормативності поведінки не спостерігається симптомів невротичної астенії. У іншій частині досліджуваних спостерігається симптоматика невротичної астенії або наголошуються прикордонні стани (23%; 24% співвідносно), які виявляються у втомі, підвищеній стомлюваності, зниженням працездатності, дратівливості, чутливості до зовнішніх і внутрішніх подразників.

Встановлено, що 50% підлітків з порушеннями нормативної поведінки мають високий рівень ризику дезадаптації. Це говорить про те, що у цих підлітків неблагоприятний прогноз стійкості до стресу.

Встановлено прямий позитивний зв'язок між дезадаптацією та наступними характеристиками нервово-психічних станів підлітків – нервово-психічна напруга, шкільна тривожність, самооцінна тривожність, міжособистісна тривожність, астенія.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок про те, що підлітки з девіантною поведінкою, зовнішній критерій адаптації яких відображає невідповідність реальної поведінки особистості установам суспільства, вимогам середовища, правилам і критеріям нормативної поведінки, що прийняті у соціумі, мають одночасно дезадаптацію за внутрішнім критерієм. Тобто у даному випадку ми маємо справу із системною соціальною дезадаптацією за внутрішнім і зовнішнім критеріями.

Для підлітків, які брали участь у дослідженні найменший ступінь задоволення мають одні й ті ж потреби, а саме: матеріальні, у безпеці та у самовизначенні. Найменша напруга реєструється щодо потреби у визнанні та соціальних потреб. Сполучення ж фрустрації матеріальних потреб з потребою у безпеці, що ми спостерігаємо у підлітків, ймовірно є одним із чинників, що визначає дезадаптовану особистість. Найбільш доступною для себе підлітки вважають цінність щасливого сімейного життя.

У підлітків найбільш фрустрована потреба у безпеці. Для цих підлітків найбільш значущими є цінності, що пов'язані із міжособистісними стосунками (щаслива сім'я, друзі, кохання). Внутрішній конфлікт (Д<Ц) у підлітків відчувається стосовно цінностей «наявність хороших і вірних друзів», «щасливе сімейне життя» та «свобода». Найбільший мотиваційний конфлікт зареєстровано за цінністю «щасливе сімейне життя». Найбільший внутрішній вакуум (Ц<Д) підлітки відчувають стосовно цінності «цікава робота», яка не викликає ніяких спонукальних дій у досліджуваних. Їм властивий високий і середній рівень вираження потреби у пошуках відчуттів. Можна припустити, що більшість підлітків з високим ризиком дезадаптації таким чином задовольняють притаманний їм високий рівень потреби у пошуках відчуттів.

Встановлено прямий позитивний зв'язок між дезадаптацією та наступними характеристиками мотиваційної сфери підлітків – фрустрація потреби самовизначення, фрустрація матеріальних потреб, фрустрація потреби у безпеці, потреба у пошуках гострих відчуттів, внутрішньоособистісні конфлікти Ц>Д, внутрішньо особистісний вакуум Д<Ц. Отже, чим вищі показники цих характеристик мотиваційної сфери, тим вищий рівень ризику дезадаптації.

Висновки. Таким чином, мотиваційна сфера дезадаптованих підлітків має свої специфічні властивості та є психологічним чинником, який поряд з іншими детермінантами визначає дезадаптаційну поведінку. Психологічним змістом психокорекції дезадаптивної поведінки підлітків повинен стати прямий та опосередкований психолого-педагогічний вплив на мотиваційну сферу його особистості з метою позитивної зміни її структурно-динамічних особливостей. Врахування провідних тенденцій мотиваційної сфери підлітків дозволить розробляти диференційовані та ефективні програми такого впливу.

Список використаних джерел:

1. Реан А. А. Психология адаптации личности / А. А. Реан, А. Р. Кудашев, А. А. Баранов. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2006. – 479.
2. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста: пер. с англ. Н. Мальгиной, С. Харитоновой, С. Рысевой, Л. Царук / Ф. Райс. – СПб. : Питер, 2000. – 624 с.

УДК 159.923.2 053.67 316.6

Солодухов В.В.

студент 2 курсу магістратури спеціальності «Психологія»

Резнікова О.А.

канд. психол. наук, доц. кафедри психології

ОСОБИСТІСНІ ЧИННИКИ ПРОФЕСІЙНОГО САМОВИЗНАЧЕННЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ

У статті проведено аналіз проблеми детермінації професійного самовизначення старшокласників; визначено особливості взаємозв'язку професійного самовизначення та таких властивостей особистості старшокласників як мотивація, ціннісні орієнтації, спрямованість, самоактуалізації.

Ключові слова: професійне самовизначення, мотивація, ціннісні орієнтації, спрямованість, самоактуалізації.

Постановка проблеми. У юнацькому віці актуалізується процеси особистісного і професійного самовизначення. Характерна для раннього

юнацького віку зовнішня ситуація – це зміна соціального статусу, нові соціальні умови, стосунки і обставини, початок засвоєння нових видів діяльностей, розширення соціальних контактів. Саме ці обставини, а також об'єктивна необхідність визначити своє місце у дорослому житті, що постає перед особистістю, і становлять головний аспект соціальної ситуації розвитку у юнацькому віці.

Внутрішня потреба особистості у життєвому самовизначенні, що характерна для даного етапу її розвитку, вимагає від неї зробити вибір, прийняти певне рішення. Вчинки особистості, її рішення, реакція на ситуацію і обставини будуть опосередковані її цінностями, переконаннями, сформованою на той час життєвою позицією. Отже проблема особистісного та професійного самовизначення є актуальною для юнацького віку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В психології особистості, у віковій, педагогічній і соціальній психології проблема професійного самовизначення виступає важливим і широко досліджуваним аспектом. В.І. Журавльов, М.Р. Гінзбург, Є.І. Головаха, А.А. Кронік вивчають її у зв'язку з життєвими перспективами особистості і плануванням майбутнього. Т.М. Афанасьєва, Д.І. Фельдштейн розглядають професійне самовизначення як аспект соціального самовизначення. К.А. Абульханова-Славська, П.А. Шавір, Є.О. Клімов, М.С. Пряжников, М.Х. Тітма пов'язують його з розвитком особистості, специфікою її смислового сприймання світу, настановами свідомості.

Юнацький вік традиційно вважається періодом інтенсивного розвитку самосвідомості особистості. Цей процес детермінований, з одного боку, внутрішніми закономірностями розвитку, з іншого – змінами об'єктивних обставин, у яких відбувається процес становлення особистості. Характерна для раннього юнацького віку зовнішня ситуація – це зміна соціального статусу, нові соціальні умови, стосунки і обставини, початок засвоєння нових видів діяльностей, розширення соціальних контактів і новий зміст пред'явлених соціумом вимог. Саме ці обставини, а також об'єктивна необхідність визначити своє місце у дорослому житті, що постає перед особистістю, і становлять головний аспект соціальної ситуації розвитку у юнацькому віці [1].

Професійне самовизначення у юнацькому віці має розглядатися у зв'язку з процесами самовизначення у світогляді, особистісного і соціального самовизначення, як невід'ємна частина цілісного процесу. Професійне самовизначення ситуативно і змістовно пов'язано із соціальним: вибір людиною соціального середовища, «приєднання» до професії, як до певної сфери соціальної активності, актуалізація спрямування на розширення соціальної взаємодії. Водночас професійне самовизначення не можна розглядати відокремлено від самовизначення людини у сферах світогляду, моральної позиції та життєвого сенсу, які обумовлюють її багатобічні зв'язки із світом, а тим самим, характер, спрямування, мету і ціннісний зміст її діяльності [2].

Отже, психологічний зміст самовизначення особистості переглянуто у психологічній літературі у широкому діапазоні явищ і процесів, які відбуваються в житті людини. Вибір майбутньої професійної діяльності – є фактором подальшого розвитку особистості, визначенням умов і засобів реалізації особистісних рис і здібностей, соціального середовища для втілення життєвих задумів, смислу і цінностей.

Мета статті: визначення особистісних чинників ефективності професійного самовизначення старшокласників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гіпотезою нашого дослідження стало припущення про те, що професійне самовизначення особистості старшокласника опосередковано особистісними чинниками, серед яких ми виділяємо мотиваційні фактори, ціннісні орієнтації, спрямованість та рівень самоактуалізації особистості.

У дослідженні брали участь учні випускних класів загальноосвітньої школи № 1 та № 12 м. Слов'янська (всього 90 осіб). Дослідження проводилося у 2017–2018 навчальному році.

У дослідженні використовувалися методи спостереження, бесіди, а також психодіагностичні методики: опитувальник самооцінки рівня професійного самовизначення Н.П.Карпенко, опитувальник визначення мотиваційних факторів вибору майбутньої професії Ф.Б.Філімонова, методика діагностики цінностей І.Г. Сеніна «ОТЕЦ», орієнтаційна анкета Басса, методика діагностики рівня самоактуалізації особистості К.Ф.Калініної.

В результаті першого етапу дослідження було встановлено відмінності в показниках суб'єктивної професійної визначеності старшокласників за методикою Н.П. Карпенко. Учні оцінювали власний стан «визначеності – невизначеності» відносно майбутньої професії. За результатами опитування було підраховано сумарний показник суб'єктивної професійної визначеності. Співставлення його з нормативними даними дало можливість розділити вибірку на дві групи – групу «професійно визначених» з високим рівнем сумарного показника суб'єктивної професійної визначеності (ПВ) та групу «професійно невизначених» з низьким рівнем сумарного показника суб'єктивної професійної визначеності (ПН).

Група «професійно визначених» старшокласників з високим рівнем сумарного показника суб'єктивної професійної визначеності налічує 44 особи, що складає 48% вибірки. Досліджувані цієї групи висловили почуття ясності, визначеності відносно професійних перспектив. Вони впевнені, що визначилися щодо майбутньої професії та ясно уявляють як здійснити прийняте рішення. Майже половина з них вважає, що обирає професію по здібностям і діяльність яку обрали їм підходить. При цьому думки про майбутні професійні перспективи викликають відчуття радості і ентузіазму тільки у 20% цієї групи досліджуваних.

Інша частина досліджуваних у кількості 46 осіб, що складає 52% вибірки склала групу «професійно невизначених» старшокласників з низьким рівнем

сумарного показника суб'єктивної професійної визначеності. Досліджувані цієї групи висловлюють сумніви, невпевненість, проблематичність, невизначеність. Серед них 25% не визначилися щодо майбутньої професії зовсім, жодна з професій не приваблює їх по-справжньому. Їх уявлення щодо діяльності після закінчення школи досить туманні. Майже всі вони відчувають стурбованість і тривогу у зв'язку із своєю невизначеністю. При цьому 2 особи цієї групи не обтяжують себе проблемою вибору, бо найголовнішим вважають добрий заробіток будь де. Інші 75% досліджуваних цієї групи визначилися щодо майбутньої професії частково, мають сумніви відносно того, чи зможуть успішно справлятися з обраною діяльністю. Майже всі вони змінили свій вибір декілька разів за останній рік.

З метою з'ясування впливу мотиваційних факторів вибору майбутньої професії ми скористалися методикою Ф.Б. Філімонова. Ми порівняли профілі мотиваційних компонентів вибору професії у групах з високою і низькою «успішністю» професійної само визначеності. Розходження виявилися за мотиваційним компонентом «відповідне соціальне оточення». Цей фактор називається фактором «комунікативної вибірковості». Для «успішних» учнів характерна більша значущість соціального оточення, в якому буде здійснюватися професійна діяльність. Отриманий результат підтверджує наявність тісних зв'язків професійного самовизначення із соціальним і особистісним самовизначенням.

З метою з'ясування впливу особливостей ціннісної сфери особистості на характер і ефективність її професійного самовизначення ми скористалися методикою ціннісних орієнтацій І.Г. Сеніна (ОтеЦ). Були виявлені переважні термінальні цінності учнів. Групи старшокласників з високим і низьким рівнем професійного самовизначення було порівняно за показниками індивідуальної значущості термінальних цінностей. Найбільш помітні відмінності між групами виявилися за трьома факторами: «розвиток себе», «духовне задоволення», «збереження індивідуальності».

Високий показник за шкалою «розвиток себе» відбиває цінність для особистості самовдосконалення, розвитку своїх потенційних здібностей. Процеси саморозвитку і самовдосконалення особистості неможливі без її самопізнання. Тому, особистості, яка хоче розвиватися, як правило, притаманний виражений інтерес до психологічної інформації про себе. Очевидно, що старшокласники, які мають високий рівень професійного самовизначення, прагнуть до саморозвитку, виявляють більш високий рівень розвитку рефлексії. Це сприяє більш різнобічному і глибинному підходу особистості до розв'язання існуючих проблем у профорієнтації.

Високий бал за фактором «духовна задоволеність» свідчить про прагнення людини отримувати моральне задоволення у різних сферах життя, робити те, що цікаво і відповідає духовним потребам. Тому у процесі професійного самовизначення учні, що орієнтуються на свої спрямування та пізнавальні інтереси, прагнучи обрати таку професію, яка буде їм цікава мають більшу

«успішність». Спираючись на ці важливі фактори професійного самовизначення, старшокласник може значно ефективніше орієнтуватися у виборі майбутньої професійної діяльності і формувати особистий професійний план, адекватний його здібностям і спрямуванням, його реалізаційній спрямованості.

Високий результат за шкалою «збереження власної індивідуальності» свідчить про те, що особистість прагне незалежності, не хоче піддаватися масовим тенденціям. Для неї є цінним зберегти свою неповторність і своєрідність. Очевидно, учні з високим рівнем професійної самовизначеності, як правило, спираються на власні погляди і переконання. Самостійність і високий рівень усвідомлення особистістю своєрідності і особливостей своєї індивідуальності позитивно відобразилися на процесі і результативності професійного самовизначення.

Значущими життєвими сферами для учнів, що мали високий рівень професійного самовизначення виявилися: сфера сімейного життя, сфера суспільного життя і сфера захоплень. Цікаво, що сфери професійного життя, освіти і навчання не є для них винятково важливими. За показниками значущості сфер професійного життя і сфери навчання група високого рівня професійного самовизначення і група низького рівня професійного самовизначення майже не відрізняються.

За результатами орієнтаційної анкети Басса розходження між групами з високою і низькою професійною самовизначеністю виявилися за типом особистісної спрямованості на діло (Д). Розходження склали 8,4. Це зацікавленість у вирішенні ділових проблем, виконанні роботи якнайкраще, орієнтація на ділове співробітництво, здатність відстоювати в інтересах справи власну думку, якщо вона корисна для досягнення спільної мети. Також звертає на себе увагу значна вираженість показника особистісної спрямованості на себе (Я) в обох групах. Цей показник свідчить про орієнтацію на пряму винагороду і задоволення безвідносно роботи, агресивність у досягненні статусу, владність, схильність до суперництва, дратівливість, тривожність, інтровертованість. Це, на наш погляд, відбиває деформаційні тенденції світогляду сучасного суспільства, що знаходить втілення в особистісних спрямованостях молодих людей.

Успішність професійного самовизначення особистості виявилася пов'язаною із рівнем її потєби у самоактуалізації. За допомогою методики діагностики рівня самоактуалізації особистості К.Ф.Калініної ми виявили рівень самоактуалізації, цінності самоактуалізації, індивідуальні особливості притаманні особистості, що самоактуалізується. Встановлено, що учні з високим рівнем професійного самовизначення відрізняються високими показниками за фактором «цінності само актуалізації». Високий бал за шкалою «цінності само актуалізації» означає, що людина поділяє ті цінності, якими, згідно А.Маслоу є істина, цілісність, добро, краса, справедливість, життєвість, унікальність, досконалість, порядок. Професійне самовизначення особистості

буде успішнішим, коли воно відбувається у відповідності з духовними цінностями.

Висновки. Таким чином, в результаті дослідження було встановлено, що група старшокласників з високим рівнем професійного самовизначення відрізняється:

1) у профілі мотиваційних компонентів вибору професії за фактором орієнтації на відповідне соціальне оточення (комунікативна вибірковість);

2) у профілі термінальних цінностей за трьома факторами: «розвиток себе», «духовне задоволення», «збереження індивідуальності»;

3) у профілі інструментальних цінностей: сфера сімейного життя, сфера суспільного життя і сфера захоплень;

4) у характері спрямованості – за типом особистісної спрямованості на діло;

5) у показниках рівня самоактуалізації за шкалою «цінності самоактуалізації».

Спираючись на отримані дані та на результати їх якісного аналізу дослідження можна зауважити, що професійне самовизначення виявився більш успішним для старшокласників, орієнтованих на духовні цінності, самостійних, незалежних і відкритих. Оскільки професійне самовизначення не завершується первинним вибором професії, актуальним напрямом подальших досліджень може стати вивчення психологічних умов професійного самовизначення на інших етапах розвитку професійної кар'єри особистості.

Список використаних джерел:

1. Пряжников Н.С. Профессиональное и личностное самоопределение / Н.С. Пряжников. – М.; Воронеж, НПО, МОДЭК, 1996.– 290 с.

2. Шавир П.А. Психология профессионального самоопределения в ранней юности / П.А. Шавир. –М., 1981. – 96 с.

Актуальні питання психології, економіки та управління: збірка наукових праць (статей) «Актуальні питання сучасної науки та освіти» [Слов'янськ, 23-24 травня 2018 року] / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». – Слов'янськ : Вид-во Б. І. Маторіна, 2018. – 163 с.

Відповідальний редактор: А.В. Малахова – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Донбаського державного педагогічного університету

Підписано до друку 24.04.2018 р.
Формат 60x84 1/16. Ум. др. арк. 10,75.
Наклад 85 прим. Зам. № 1215.

Видавництво Б.І. Маторіна

84116, м. Слов'янськ, вул. Г. Батюка, 19.
Тел.: +38 06262 3-20-99; +38 050 518 88 99. E-mail: matorinb@ukr.net

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК №3141, видане Державним комітетом телебачення та радіомовлення України від 24.03.2008 р.
