ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК
ПОДОЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
PODOLSKY SCIENTIFIC HERALD

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 2 / 2017

Вінниця

Редакційна колегія журналу «Подільський науковий вісник»

Головний редактор: *Яблочніков С.Л.* д.пед.н., к.т.н., професор, член-корреспондент Міжнародної академії комп'ютерних наук та систем (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Заступник головного редактора (педагогічний напрямок): *Давиденко Г.В.* д.пед.н., к.філол.н., доцент (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Заступник головного редактора (економічний напрямок): *Швед В.В.* к.е.н., доцент (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Технічний редактор: *Омельченко О.В.* (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Редакційна колегія:

Аксьонова Г.І. д.пед.н., професор (Академія права та управління, Російська Федерація)

Атаманчук П.С. д.пед.н., професор, академік Академії наук вищої освіти України (Кам`янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка, Україна)

Балахонова О.В. д.е.н., доцент (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Ващенко О.М. д.е.н., професор (Волгоградський інститут бізнесу, Російська Федерація)

Галгаш Р.А. к.е.н., доцент (Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Україна)

Даниленко Л.І. д.пед.н., професор (Національна академія державного управління при Президентові України, Україна)

Доуцек Петер професор (Вища школа економіки у Празі, Чеська республіка)

Маришка Мілош PhD, доцент (Вища школа економіки у Празі, Чеська республіка)

Маркіна І.А. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної академії кооперації (Полтавська державна аграрна академія, Україна)

Наумов Д.І. к.соц.н., доцент (Білоруський державний економічний університет, Республіка Білорусь)

Овчаренко Є.І. д.е.н., доцент (Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Україна)

Пригоцький В.А. к.ю.н., доцент (Вінницький фінансово-економічний університет, Україна)

Прутська О.О. д.е.н., професор (Вінницький національний аграрний університет, Україна)

Ткачук О.М. д.е.н., професор (Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ., Україна)

Сімхович В.О. д.соц.н., проф. (Білоруський державний економічний університет, Республіка Білорусь)

Сіташ Т.Д. к.е.н. (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Сосницька Н.Л. д.пед.н., професор (Таврійський державний агротехнологічний університет, Україна)

Чижевська Л.В. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України (Житомирський державний технологічний університет, Україна)

Яблочнікова І.О. к.пед.н., докторант (Інститут вищої освіти Національної академії педагогічних наук України, Україна)

Подільський науковий вісник. – Науки: економіка, педагогіка. – 2017. – № 2. – 137 с. – Мови: українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet Вченою радою Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна» (протокол № 7 від 30.05.2017 року) та рішенням редакційної колегії.

Журнал розміщюється у міжнародних наукометричних базах даних: РІНЦ (eLIBRARY.RU) та Google Scholar

Науковий журнал «Подільський науковий вісник» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 22469-12369Р від 26.12.2016 року)

ISSN 2521-1390

Адреса редакційної колегії: Україна, 21000, м. Вінниця
вул. Хмельницьке шосе, 23А
тел. (063)065-56-59,
e-mail: pnv.in.ua@gmail.com
офіційний сайт: pnv.in.ua

ЗМІСТ

СЛОВО РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ……6

РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Горбач М.И.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАК ПРЕДСТАВИТЕЛИ СРЕДНЕГО КЛАССА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА 8
Гуменюк Ю.В.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ 10
Дзюбак А.А.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 12
Кирмель М.В.
ТРАКТОВКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ 15
Контарьова Н.Д.
РИЗИК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ 18
Погосов С.А., Статкевич Р.Д.
РЕЛИГИОЗНАЯ ЭТИКА ТРУДА КАК ФАКТОР ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В БЕЛАРУСИ 22
Швед В.В., Лосенко Є.М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 24
Яблочніков С.Л., Шпаковська С.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 29

РОЗДІЛ ІІ. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Баглай Р.О.
ПРИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ 35
Васалатій О.П.
ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ 37
Демченко Н.В.
ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 41
Гурочкіна В.В., Іваницька О.В.
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА 45
Гурочкіна В.В., Меньківський І.Л.
ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 47
Гурочкіна В.В., Мельник А.О.
ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 50
Євась Т.В., Вигонюк Т.Т.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ 53
Євась Т.В., Мамчур О.В.
ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 56
Євась Т.В., Озоліна А.О.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЙОМИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ 59
Євась Т.В., Соколовський В.С.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ 61
Жукова О.А., Гелета І.А.
АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 64
Жукова О.А., Головчак О.Ф.
АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 67
Кондратенко А.А.
ИНТЕРВЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА 70
Крилов Г.М.
ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАГМАТИКА 72
Крупельницька І.Г.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ 76
Омельченко О.В., Сідорова Р.А.
РОЗБІЖНОСТІ У ПОБУДОВІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ 81
Павлюк І.В.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 84
Пугач Є.В.
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 89
Савицкая О.И.
МАРКЕТИНГ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОБЛАСТЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ПОЛИТИКИ) 93
Сіташ Т.Д., Пиров А.С.
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 95
Філонова Н.В.
ФОРМАЛЬНЕ ТА НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО 100
Циктор С.В.
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 103
Шоканова Д.Ч.
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 107

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕДАГОГІКА ТА ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Ляшкова Н.О.
ІНКЛЮЗІЯ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ У ЗАГАЛЬНООСВІТНІЙ ПРОСТІР – ВИКЛИК СЬОГОДЕННЯ 110
Осійський Ю.О.
ГЕНДЕРНИЙ ФАШИЗМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СВІТОГЛЯДУ 115
Яремчук В.О.
ОСОБИСТІСНЕ САМОВИЗНАЧЕННЯ ТА САМОРЕАЛІЗАЦІЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ У НАВЧАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 119

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Власюк І.А., Мисак О.І.
ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАРЛАМЕНТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 123
Мисак О.І., Наконечна В.І.
ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ОХОРОНИ 128
Польовий А.О.
ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНИМ СІМЯМ ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 132

СЛОВО РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ!

Пропонуємо Вашій увазі черговий випуск науково-практичного часопису Вінницького інституту Університету «Україна» «Подільський науковий вісник». У своєму передньому слові хотілося б коротко зупинитись на місії нашого вищого навчального закладу.

Вінницький інститут є одним із структурних підрозділів Університету «Україна». «Україна» – це дуже особливий навчальний заклад, адже створювався він як інтегрований вищий навчальний заклад, де може здобути вищу освіту й опанувати гідну професію будь-хто, незалежно від його початкових знань, особливостей і статків. Можна по-різному оцінювати нашу діяльність та її результати, але одне скажу зі стовідсотковою впевненістю: саме ми ось уже вісімнадцять років формуємо на практиці те інклюзивне суспільство, якого ми всі прагнемо.

Як ми це робимо і чому так важливо для кожного з нас, щоб усі декларовані принципи інклюзивної освіти почали реально працювати?

Сьогодні у Вінницькому інституті та коледжі навчається майже 100 студентів з інвалідністю, ці студенти належать до різних нозологій, більшість з них становлять студенти з вадами слуху.

Для спеціального супроводу навчання студентів з інвалідністю в інституті створено сектор інклюзивної освіти відділу науки, міжнародної діяльності та інклюзивної освіти, до складу якого входять вчитель-дефектолог, фахівець з інклюзивної освіти, 4 перекладачі-дактилологи.

Усі навчальні групи є інтегрованими, у них одночасно навчаються і нормативні студенти, і особи з інвалідністю. Ми намагаємося дотримуватися базових вимог інформаційної доступності. Зокрема, усі інтегровані групи, у яких навчаються студенти з вадами слуху, забезпечені необхідною мультимедійною та комп'ютерною технікою, навчальні заняття та позанавчальна діяльність супроводжуються синхронним перекладом на жестову мову. До штату інституту входять 4 кваліфікованих сурдологи, які мають відповідну освіту та досвід роботи зі студентами з вадами слуху.

У процесі навчання студентів з інвалідністю використовуються, крім сурдоперекладу, програми озвучення текстів, програми розвитку мовлення, індивідуальна робота. Запроваджено сучасні методики психологічної, соціальної та фізичної реабілітації студентів з інвалідністю, зокрема психологічне тестування, професійна орієнтація, психокорекція, індивідуальне та групове консультування, групові тренінги й психотерапія, фестивалі та конкурси наукових і творчих робіт тощо.

Для усіх студентів університету викладається навчальний курс «Інвалідність та суспільство». Упродовж 2015 та 2016 рр. нашим студентам цей курс читав професор Лайл Кауфман – доктор філософії, фахівець з інклюзивного навчання нечуючих студентів (Канзас, США).

Пріоритетність інклюзивного навчання відображається і в науково-дослідній роботі. Так, головною темою науково-дослідної роботи, що інтегрує наукові дослідження усіх кафедр інституту, є «Методологія інклюзивного навчання осіб з інвалідністю в умовах вищого навчального закладу» (011U001028, керівник – Давиденко Г.В.). За результатами виконання теми упродовж 2014-2016 рр. було захищено 1 дисертацію доктора наук, видано 1 авторську та 2 колективних монографії, 6 навчальних посібників, видрукувано 6 збірників наукових праць, 2 випуски наукового журналу; опубліковано 102 статті, з них 35 у фахових виданнях, понад 220 тез доповідей; реалізовано 18 грантових проектів різного рівня, підготовлено 18 студентських наукових робіт, відзначених у різних конкурсах університету.

Наш інститут постійно надає можливу методичну підтримку та допомогу викладачам та вчителям вінницьких шкіл, які працюють із людьми з інвалідністю. Для викладачів інтегрованих груп діє науково-методичний семінар з питань інклюзивної освіти та

методичний семінар з вивчення жестової мови. Для перекладачів-дактилологів, студентів з вадами слуху, їхніх батьків та викладачів, що працюють в інтегрованих групах, також проводиться методичний семінар «Удосконалення жестового супроводу навчальних дисциплін у групах студентів з вадами слуху», що має на меті підвищити рівень володіння жестовою мовою та оптимізувати викладання дисциплін студентам з вадами слуху

Для забезпечення інформаційної безбар'єрності навчального процесу та соціального життя студентів функціонують 5 комп'ютерних класів. Систематично в інституті проходять тематичні семінари, конференції, зустрічі, круглі столи, на яких студенти інституту отримують безбар'єрну інформацію про навчальний процес та новини соціального життя.

В інституті функціонує кабінет вчителя-дефектолога для розвитку та корекції порушень слухової та мовленнєвої функції, когнітивних процесів, збагачення словника, розвитку зв'язного мовлення, а також формування навчальних знань, умінь і навичок студентів з порушенням слуху. Це спеціально обладнаний кабінет для проведення діагностичної, корекційно-розвивальної та консультативної роботи фахівця-сурдопедагога.

Також обладнано реабілітаційний центр та кабінет масажу.

Щорічно інститут є організатором або співорганізатором низки заходів, покликаних реалізувати право людей з інвалідністю на вищу освіту та забезпечити її доступність для кожного.

Для батьків дітей з інвалідністю ми надаємо також можливість отримати фахову підготовку зі спеціальностей «Психологія», «Фізична реабілітація», «Соціальна робота» у рамках програми 45+ за державний кошт, а також вивчити жестову мову на курсах української жестової мови чи здобути фах соціального робітника та перекладача-дактилолога у нашому коледжі.

Грантова робота інституту також значною мірою спрямована на розв'язання проблем навчання та соціалізації осіб з інвалідністю. Так, у рамках виконання основної наукової теми викладачі та студенти інституту протягом 2016 р. продовжили виконання 4 розпочатих у попередньому році проектів: «Покращення навиків працівників суду щодо спілкування з людьми з інвалідністю» (спільно з благодійним фондом «Право і демократія») «Українська мережа блогерів з питань інвалідності та ВІЛ/СНІД» (спільно з ГО «Паросток»), «Соціальні послуги доступності для осіб з інвалідністю з сільської місцевості» (спільно з ГО «Паросток»), Програма Фулбрайт в Україні – навчання нечуючих студентів англійській жестовій мові, «Місцеві політичні лідери» – підтримка жінок у політиці», «Підготовка сервісних груп допомоги та супроводу людей з функціональними обмеженнями «Ми – поруч», «Українська жестова мова для працівників прозорих офісів» тощо.

У продовження соціальних ініціатив Вінницького інституту Університету «Україна» у серпні минулого року було створено громадську організацію «Соціальна перспектива» – першу у Вінницькому регіоні організацію, що виникла на межі перетину власне громадської організації та вищого навчального закладу соціального спрямування. Підготовка фахівців соціальної сфери неможлива сьогодні без залучення їх до активної громадської діяльності, тому таке поєднання науки та практики означає, з одного боку, потужну наукову, виховну та організаційну складову в громадській організації, а з іншого, високу практичну орієнтованість та фахове й громадянське виховання молоді у вищому навчальному закладі.

Уся діяльність організації спрямована на розв'язання соціальних, психологічних, медико-реабілітаційних, юридичних та власне освітніх проблем людей, що належать до соціально незахищених верст населення, зокрема і людей з інвалідністю.

Отже, шановні колеги, запрошуємо до активної співпраці!

Заступник головного редактора,
доктор педагогічних наук,
кандидат філологічних наук, доцент
Давиденко Ганна Віталіївна

РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Горбач М.И.,
магистрант ИПНК НАН Беларуси
Научный руководитель: **Романова С. П.**, к.соц.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАК ПРЕДСТАВИТЕЛИ СРЕДНЕГО КЛАССА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА

ENTREPRENEURS AS REPRESENTATIVES OF THE MIDDLE CLASS: SOCIOLOGICAL ASPECT OF ANALYSIS

Аннотация. В статье рассматривается феномен предпринимательства в контексте социальной стратификации. Основные критерии социальной стратификации (доход, образование, престиж профессии, самоидентификация и т.д.) используются для анализа предпринимателей. В результате полученных характеристик выявлено, что предпринимателей можно рассматривать в качестве реальных и потенциальных представителей среднего класса.

Ключевые слова: предприниматели, социальная стратификация, социальный класс, средний класс

Abstract. The article reveals social phenomenon of entrepreneurship in context of social stratification. The main criterias of social stratification (income, education, the prestige of the profession, identity etc.) were used to analyse entrepreneurs. It was investigated that entrepreneurs can be considered as actual and potential members of the middle class.

Keywords: entrepreneurs, social stratification, social class, middle class

Постановка проблемы. Изучение феномена предпринимательства на протяжении многих лет остается одной из острых проблем социологической практики. Происходят постоянные дискуссии между группами исследователей по многочисленным характеристикам, которые выделяются для определения социального положения предпринимателей в социально-экономической структуре общества.

Считается, что наиболее общими признаками предпринимательства являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода (или наличие прав и обязанностей, связанных с самостоятельным принятием решений и личной ответственностью за результаты хозяйствования), инновационный характер деятельности [2].

Как правило, когда речь идет об изучении социальной структуры, большинство исследователей обращается к стандартным критериям определения стратификационных характеристик: доход, образование, власть, престиж профессии и самоидентификация. Первые три критерия являются объективными, последний – субъективный, основанный на принципе самоидентификации индивида с тем или иным классом.

Помимо основных критериев в социологических исследованиях, выявляющих принадлежность к тому или иному классу, зачастую используются дополнительные, такие как: структура расходов (потребительские стандарты), ценностные ориентации, социально-экономическая адаптивность, уровень жизни и образ жизни, которые позволяют дополнить и уточнить данные анализа представителей того или иного класса.

Большинство исследователей не дают конкретного и четкого определения исследуемой нами социальной общности предпринимателей в рамках изучения социально-экономической стратификации общества, указывая лишь на отдельные качества и характеристики.

Однако обратившись к классификации среднего класса по образовательному и профессиональному признаку можно обнаружить следующие категории [6]:

1. «Высший» средний класс – наиболее образованные, квалифицированные и успешные из всего среднего класса специалисты сконцентрированы в группе, которая преимущественно представлена работниками в сфере интеллектуального труда, владельцами среднего капитала, административными служащими, средними государственными чиновниками и т.д.

2. «Средний» средний класс – подкласс, так же, как и «высший» средний класс, представлен образованными и квалифицированными индивидами, в большинстве своем осуществляющих деятельность в сфере малого бизнеса и предпринимательства, существенную долю в структуре которого составляют специалисты с высшим образованием.

3. «Низший» средний класс – представители «срединных» должностей в сферах образования, здравоохранения, торговли и социального обслуживания населения, а также высококвалифицированные рабочие.

Как видно из приведённой классификации основу среднего класса составляют владельцы среднего капитала, а также группы населения, осуществляющие свою деятельность в сфере малого бизнеса и предпринимательства.

При этом отметим, что проблемы изучения предпринимателей по общепринятым критериям заключаются в том, что способы деятельности и поведение предпринимателей сильно отличаются друг от друга в зависимости от масштабов дела, а потому необходим постоянный поиск наиболее оптимальных индикаторов, подходящих для изучения данной неоднородной группы.

Важнейшим признаком среднего класса в любом обществе является его способность сохранять стабильность и устойчивость своей структуры даже в условиях социальных и экономических потрясений в государстве. Являясь экономически самостоятельной частью общества, средний класс уверен в своем будущем, при этом его члены живут не просто «сегодняшним днем», а стараются откладывать накопления, которые и в перспективе смогут обеспечивать им достойную жизнь. Сбережения представителей среднего класса играют большую роль в сохранении устойчивости их материального положения. К основному же свойству данного класса относится его способность удерживать противостояние двух полюсов социальной иерархии – высшего и низшего класса.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что владельцы среднего капитала, группы населения, осуществляющие свою деятельность в сфере малого бизнеса и предпринимательства, являются одним из основных источников формирования реальных и потенциальных представителей среднего класса в обществе.

Список используемых источников

1. Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки / Е. М. Аврамова // Общественные науки и современность. – 2002. – №1. – С. 17-24.

2. Артамонов В. С. Экономическая теория: Учебник для вузов [Электронный ресурс] / В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов // Google книги. – Режим доступа: https://goo.gl/A2ketV

3. Бабосов Е. М. Структурная трансформация образа жизни населения Беларуси в конце XX – начале XXI века / Е. М. Бабосов. – Минск: Право и экономика, 2005. – 229 с.

4. Бабосов Е. М. Социально-стратификационная панорама современной Беларуси / Е. М. Бабосов. – Минск: ФУ Аинформ, 2002. – 360 с.

5. Пиренн А. Средневековые города и возрождение торговли [Электронный ресурс] / А. Пиренн // Историческая библиотека. – Режим доступа: http://www.historylib.org/historybooks/Anri-Pirenn_Srednevekovye-goroda-i-vozrozhdenie-torgovli/7

6. Чернов В. Особенности формирования среднего класса в Беларуси [Электронный ресурс]. / В. Чернов, С. Николюк // Палітычная сфера. – Режим доступа: http://journal.palityka.org/wp-content/uploads/2011/04/0904.pdf

Гуменюк Ю.В., *магістрант 1 року підготовки,*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ

THE ECONOMIC AND FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND DIRECTIONS OF ITS STABILIZATION

Анотація. Розглянуто фінансово-економічний стан підприємства. Встановлено, що фінансово-економічний стан підприємства є комплексним поняттям, що залежить від багатьох факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність і розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості.
Ключові слова: підприємство, фінансовий стан, фінансові ресурси

Abstract. Considered the economic and financial condition of the company. It is established that the economic and financial condition of the enterprise is a complex concept that depends on many factors and is characterized by a system of indicators reflecting the availability and allocation of funds, actual and potential financial resources.
Keywords: enterprise, financial condition, financial resources

Постановка проблеми. Актуальність даної теми полягає в тому, що питання фінансово-економічного стану для підприємств України на сьогодні є найважливішим, тому що в умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню фінансово-економічного стану підприємств, виокремимо таких, як Балатанов І. Т., Бейстайн Л. А., Бланк І. О., Ю. Брігхем, Карлін Т. Р., Ковальов А. П., Крейніна М. Н., Лахтіонова Л. А., Савицька Г. В., Савчук В. Т., Стоянова О. С., Р. Холт, Шеремет А. Д. та ін.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан – це спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного погашення усіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу і господарських засобів [1].

Фінансово-економічний стан підприємства оцінюється шляхом аналізу балансу. У балансі підприємства відображається склад ресурсів і джерела формування ресурсів. Співвідношення певних складових елементів активу і пасиву, а також взаємозв'язок між ними значно впливають на можливість підприємства вести правильну, ефективну господарську діяльність.

Фінансово-економічний стан підприємства є комплексним поняттям, що залежить від багатьох факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність і розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості. Його можна представити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їхнього розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності й своєчасного здійснення розрахунків за своїми обов’язками.

Фінансово-економічний стан залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів. До основних зовнішніх факторів можна віднести економічні умови господарювання, кон'юнктуру ринку, економічну, фінансово – кредитнуй податкову політику держави. До

внутрішніх факторів належать склад і структура продукції і рівень її конкурентоздатності, розмір витрат, ефективність організації процесів виробництва, постачання й збуту, стан і структура майна й фінансових ресурсів, кваліфікація управлінського персоналу.

Економічна та політична нестабільність негативно впливають на фінанси та економіку підприємства, націлюючи їх на вирішення сьогоденних завдань, унеможливлюючи побудову довгострокової стратегії розвитку. Але зі стабілізацією ситуації в країні актуальності набувають питання прогнозування діяльності підприємств та організації фінансів та фінансових показників з погляду їх перспективного розвитку [2].

Без прогнозування фінансово-економічних показників підприємство не має змоги планувати розвиток своєї матеріально-технічної бази, робити витрати, віддача від яких віддалена в часі від їх проведення (наприклад на науково – дослідницькі дослідно-конструкторськіроботи, на вдосконалення технології виробництва, на купівлю цінних паперів, капітальні витрати в соціальну сферу тощо), розумно будувати свої господарські відносини з покупцями й постачальниками, банками, іншими партнерами. Так, жоден комерційний банкне надасть позичку підприємству, яке не може дати чіткого прогнозу свого фінансового стану на період до повернення заборгованості [3].

Під прогнозуванням фінансово-економічних показників розуміють передбачення обсягу та розміщення фінансових ресурсів підприємства на певний термін наперед шляхом вивчення динаміки розвитку підприємства як суб’єкта господарської діяльності на фоні реалій економічного життя суспільства та держави [4].

За рахунок прогнозування цих показників досягається стабільність в діяльності підприємства. Прогнозування прибутковості базується на інформації про прибутки, отримані в минулих періодах. За рахунок аналізу всіх джерел прибутку підприємства (реалізація готової продукції, напівфабрикатів, прибутки від операційної діяльності, від інвестиційної діяльності тощо) можна з прогнозувати показники прибутковості на наступний період (як на цілий рік, так і помісячно). Показники прибутковості дозволяють зкорегувати можливі зміни в структурі ресурсів підприємства, зростання інвестицій як власного капіталу, так і зовнішніх вливань до діяльності підприємства, стабілізувати фінансовий стан підприємства задля досягнення стратегічних цілей, тощо [4].

Серед основних напрямків покращення фінансово-економічного стану підприємства теорія та практика фінансів визначає збільшення його прибутку зарахунок:

- збільшення обсягу реалізації робіт, послуг;
- зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, робіт, послуг;
- зменшення кредиторської заборгованості підприємства;
- аналізу використання ресурсів підприємства, собівартості продукції, робіт,послуг.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансово-економічних стан – найважливіший критерій ділової активності й надійності підприємства, що визначає його конкурентоздатність і потенціал в ефективній реалізації економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності.

Зрозуміло, що в стійкому фінансовому стані зацікавлене, передусім, саме підприємство, фінансовий стан якого формується в процесі взаємовідносин із юридичними і фізичними особами. Відтак необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення фінансового стану залежить його економічна перспектива.

Висновки. Стійка діяльність підприємства залежить як від обґрунтованості стратегії розвитку, маркетингової політики, від ефективного використання всіх існуючих в його розпорядженні ресурсів, так і від зовнішніх умов, до числа яких відносять податкову, кредитку, цінову політику держави та ринкову кон’юнктуру. Через церв якості інформаційної бази аналізу фінансового стану повинні виступати звіти, дані підприємства,

деякі задані економічні параметри і варіанти, при яких змінюються зовнішні умови діяльності, котрі потрібно враховувати при аналітичних оцінках та прийнятті управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бойчик І. М. Економікапідприємства: навч. посібн. / І. М. Бойчик. – К. : Вид-во "Атіка", 2002. – 478 с.

2. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз. Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 314 с.

5. Венгільський О. С. Санація підприємств України / О. С. Венгільський // Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту. – 2009. – Вип. 3. – С. 113-136.

Дзюбак А.А., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS OF CURRENT ASSETS OF ENTERPRISE

Анотація. Розглянуто теоретико-методологічні аспекти оборотних активів підприємства. Встановлено, що оборотні активи є однією із складових частин майна підприємств і знаходяться в постійному русі, здійснюючи відповідний кругообіг, переходячи з грошових засобів у виробничі запаси, з виробничих запасів у незавершене виробництво, з незавершеного виробництва у готову продукцію.

Ключові слова: оборотні активи, основні виробничі фонди, основні засоби

Abstract. Considered theoretical and methodological aspects of current assets of the company. It is established that current assets are an integral part of property companies and are in constant motion, carrying out the corresponding circuit, moving from cash to inventories, from inventories into work in progress, from work in process to finished goods.

Keywords: current assets, fixed assets, fixed assets

Постановка проблеми. Діяльність суб'єктів господарювання зі створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих фондів, оборотних виробничих фондів, фондів обігу і праці. Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи та їх розширене відтворення.

Оборотні виробничі фонди обслуговують сферу виробництва і їх основне призначення полягає у забезпеченні безперервного і ритмічного процесу виробництва.

Аналіз останніх публікацій. Питанню розгляду оборотних активів присвячено праці багатьох вчених: Азаренкова Г. М., Біла О. Г., Гончаров В., Лайко П. А., Філімоненко О. С. та інші.

Вивченню оборотних коштів та оборотних засобів присвячено значну кількість наукових праць, проте в економічній літературі немає однакового підходу до їх визначення. Науковці неоднозначно підходять до трактування цих економічних категорій. Дехто з

економістів спрощено трактує їх як «предмети праці», «матеріальні активи», «гроші, що перебувають в обігу».

Метою дослідження є аналіз та вивчення сутності оборотних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економіст Біла О. Г. у своєму посібнику «Фінанси підприємств» визначає, що оборотні засоби – це оборотні активи підприємств та організацій. У торгівлі до них відносяться товари, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів, грошові кошти в касі, у дорозі, на рахунках у банку, кошти в розрахунках із покупцями, дебіторами, інші оборотні активи [1].

Економіст Гончаров В. визначає оборотні активи, як активи, які за звичайних умов діяльності використовуються підприємством протягом одного операційного циклу або 12 місяців [2].

Оборотні активи є однією із складових частин майна підприємств і знаходяться в постійному русі, здійснюючи відповідний кругообіг, переходячи з грошових засобів у виробничі запаси, з виробничих запасів у незавершене виробництво, з незавершеного виробництва у готову продукцію. Закінчивши один оборот вони вступають в новий. Тим самим здійснюється, змінюючи форми руху, їх безперервний оборот. При цьому відбувається постійна і закономірна зміна форм авансованої вартості: з грошової вона переходить в товарну, потім у виробничу і знову у товарну і грошову, а безперервний їх кругооборот вимагає одночасного перебування оборотних коштів на всіх стадіях кругообороту оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Для кращого розуміння значення оборотних засобів їх необхідно класифікувати. Широкого практичного застосування набула класифікація оборотних активів за окремими їх видами. Її було засновано на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і Положенні про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні. У найбільш узагальненому вигляді оборотні активи поділяються на такі види:

- запаси товарно-матеріальних цінностей;
- дебіторська заборгованість;
- грошові кошти;
- інші види оборотних активів.

За формами функціонування у конкретний період часу оборотні активи поділяються на матеріальні та фінансові. До матеріальних оборотних активів належать готова продукція, відвантажені товари, виконані роботи та надані послуги; грошові кошти в касі підприємства і на його рахунках; кошти в розрахунках у вигляді дебіторської заборгованості. До фінансових зараховують оборотні активи у формі грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень та дебіторської заборгованості.

Особливо важливе значення при визначенні потреби в оборотних активах має їх класифікація за ступенем планування. За цією ознакою оборотні активи класифікуються на нормовані і ненормовані. До ненормованих оборотних активів належать такі, на які нормативи не обчислюються. Вони безпосередньо не впливають на процес виробництва. Наприклад, при відсутності грошових коштів на рахунках в банку чи в касі підприємства процес виробництва і реалізації продукції забезпечується за рахунок залучених і позичених коштів.

Капітал, авансований на формування оборотних засобів, складає оборотні кошти підприємства.

Очевидно, що оборотні кошти – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку. Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Для забезпечення безперервності процесу виробництва й реалізації продукції треба досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство заінтересоване у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок удосконалення системи постачання, виробництва, реалізації та раціональніших форм

розрахунків. В умовах товарно-грошових відносин кругообіг товарно-матеріальних цінностей опосередковується їх вартістю, що не витрачається, не споживається подібно до її речових носіїв, а залишається в межах процесу відтворення та змінює лише форми свого руху.

Оборотні активи, є основним елементом матеріальної основи процесу виробництва. Якщо виробництво забезпечене в достатній кількості необхідними елементами оборотних активів – воно працює, як правило, ритмічно і ефективно, якщо ж оборотних активів недостатньо підприємство не зможе функціонувати в повному обсязі, а отже і виконати свої зобов'язання, якщо ж існує надлишок-то це призведе до появи наднормових запасів, які також негативно впливатимуть на роботу підприємства.

Вчені визначають ряд принципів організації оборотних активів, виконання і дотримання яких забезпечить підприємству ефективне функціонування і відповідно отримання необхідного обсягу прибутку.

Економіст Азаренкова Г. М. подає у своєму посібнику такі принципи організації оборотних коштів:

- формування оборотних активів у розмірах, необхідних для забезпечення безперервного виробничого процесу;
- раціональне розміщення наявних оборотних активів на підприємстві;
- самостійність підприємства щодо управління оборотними активами;
- контроль за ефективністю використання оборотних активів [3].

Філімоненко О. С. та Лайко П. А. вважають, що організація оборотних коштів повинна будуватися на таких принципах:

- створення мінімальних запасів оборотних активів, що забезпечує безперервність процесу виробництва й обігу, а також їх ефективне використання;
- раціональне розміщення оборотних коштів, які є в наявності, за сферами відтворюючого процесу в середині підприємства;
- формування та поповнення оборотних коштів за рахунок власних та позикових джерел у залежності від обсягів виробництва;
- створення фінансових резервів;
- контроль за зберіганням та ефективним використанням оборотних коштів [4, 5].

Біла О. Г. у своєму посібнику «Фінанси підприємств» визначає, що оборотні кошти підприємств формуються за рахунок власних, позичених і залучених коштів [1].

Власні оборотні кошти – це власний і прирівняний до нього капітал, авансований на формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу. До власних оборотних коштів відноситься статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал і нерозподілений прибуток. До власних оборотних коштів умовно прирівнюються тимчасово вільні кошти спеціальних фондів, резерви майбутніх витрат і платежів, доходи майбутніх періодів.

Залучені кошти – це кошти, які не належать підприємству, але знаходяться якийсь час в їх обороті. До залучених коштів відносяться кошти кредиторів, залучені в оборот в порядку розрахунків за товари, роботи і послуги, за виданими векселями, платежами бюджету і позабюджетними фондам, зі страхування, з оплати праці та іншими розрахунками і платежами. Інакше кажучи, залучені кошти – це боргові зобов'язання, строк сплати яких не настав і прострочені.

Позичені кошти – це короткострокові кредити банків та інших кредитних установ. Позичені кошти носять цільовий характер, видаються підприємствам на обумовлений строк (до одного року) за плату і підлягають обов'язковому поверненню.

В організації оборотних активів варто розрізняти їхній склад і структуру. Під складом оборотних активів розуміють сукупність їх елементів.

Структура оборотних активів - це співвідношення між окремими елементами в їх загальному обсязі. У виробничій сфері найбільша питома вага в оборотних активах займають запаси.

Запаси – це активи, які перебувають у процесі виробництва з метою одержання продукту й подальшого його продажу. У господарській діяльності запаси підрозділяються на:

- сировину, основні й допоміжні матеріали, що комплектують вироби;
- незавершене виробництво;
- готову продукцію, зроблену на підприємстві й призначену для продажу;
- швидкозношувані предмети.

Склад і структура оборотних активів не є раз і назавжди постійною величиною. Вони змінюються залежно від зміни характеру виробничої діяльності підприємства, особливостей формування запасів і витрат.

Висновоки. Таким чином, в статті розглянуто сутність оборотних активів підприємства, проаналізовано різноманітність підходів до вивчення оборотни засобів у сучасній науковій літературі, що спричинено багатогранністю аналізованої категорії.

Список використаних джерел

1. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О. Г. Біла, О. І. Юсипович, Т. В. Мединська. – К.: Алерта, 2016. – 186 с.
2. Економічна теорія: посібник / В. М. Лич, В. В. Гончаров, В. Д. Скиценко та ін.; за заг. ред. В. М. Лича. – К.: КНУБА, 2009. – 168 с.
3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с.
4. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: підруч. / О. С. Філімоненков. – К.: Алерта, 2009. – 496 с.
5. Лайко П. А. Фінанси підприємств: підручник для студ. вузів / П. А. Лайко, М. В. Мних; Академія муніципального управління. – К. : Знання України, 2004. – 428 с.

Кирмель М.В., *магистрант*
Института магистерской подготовки
Белорусский государственный экономический университет
Научный руководитель: **Наумов Д.И.**, к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

ТРАКТОВКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

INTERPRETATION OF INSTITUTIONAL POLICY IN MODERN WESTERN ECONOMIC SOCIOLOGY

Аннотация. Рассмотрено трактовку организационной политики в современной западной экономической социологии. Исследовано, что организационная политика представляет собой неформальные, неофициальные и иногда закулисные попытки реализовать определенные идеи, возникающие в рамках организации, с целью повысить влияние и мощь организации или добиться других конкретных целей. Установлено, что социологические исследования позволят выявить особенности взаимоотношений внутри коллектива и стать подспорьем для руководства организации, как на этапе реформ, так и в период нормального развития организации.

Ключевые слова: организационная политика, западная экономическая соціологія, социологические исследования

Abstract. Considered interpretation of organizational politics in the modern Western economic sociology. It was investigated that organizational politics is an informal, unofficial and sometimes behind-the-scenes attempts to implement some of the ideas that arise within the organization, with the aim to increase the influence and power of the organization or to achieve other specific goals. It is established that sociological research will allow to reveal the peculiarities of relationships within the team and to be a tool for the management of the organization, both at the stage of the reform and during the normal development of the organization.

Keywords: organizational policy, western economic sociology, sociological research

Постановка проблемы. Рассмотрение сущности организационной политики необходимо начать с замечания о том, в отечественной научной литературе данное понятие практически не встречается. Вероятно, это связано с тем, что зачастую смысл организационной политики неосознанно закладывается учеными в понятие организационной культуры как ее составляющей.

Анализ последних публикаций. Весомый вклад в исследование организационной политики в современной западной экономической социологии сделали такие ученые, как У. Хоквартер, Л. Уитт, К. Кэкмар, Т. Бауэр, Б. Эрдоган, Дж. Гандс, У. Мюррей и другие.

Изложение основного материала. Стоит отметить, что наряду с термином «организационная политика» – Organizational Politics в англоязычной научной литературе используются термины Office Politics и Workplace Politics, что буквально переводится как «офисная политика», «политика, проводимая на месте работы».

В Business Dictionary приводится следующее определение понятия «организационная политика»: организационная политика – стремление отдельных сотрудников к достижению личных целей без оглядки на организационные цели [1].

У. Хоквартер, Л. Уитт и К. Кэкмар отмечают, что организационная политика представляет собой неформальные, неофициальные и иногда даже закулисные попытки реализовать определенные идеи, возникающие в рамках организации, с целью повысить влияние и мощь организации или добиться других конкретных целей [2].

Т. Бауэр и Б. Эрдоган отмечают, что эффективная организационная политика заключается не в достижении целей, победе любой ценой, а в поддержании взаимоотношений в организации на протяжении всего процесса достижения общих целей [3]. Зачастую организационная политика воспринимается как нечто негативное, однако она может стать один из инструментов и хорошим подспорьем в управлении организацией. Однако не стоит забывать и о разрушительных сторонах организационной политика для того чтобы минимизировать негативные эффекты. Конечно, как и отдельные индивиды, так и целые организации могут впустую тратить время, излишне доверяясь организационной политике. Однако преуменьшать значение организационной политики в управлении организацией также не стоит. Джон Коттер отмечает, что «без политических знаний и умений становится неизбежной перспектива погружения в бюрократические междоусобицы, узколобую политику и разрушительную силу борьбы, которые значительно замедлят организационное развитие, инновационные процессы, а также производительность и моральный дух работников» [4].

Возвращаясь к вопросу о многообразии интересов, стоит обратиться к понятиям силы и влияния организации, которые напрямую зависят от дефицитных ресурсов. Обычно организации имеют ограниченные ресурсы, которые должны быть распределены определенным образом. Отдельные работники и группы работников могут не согласиться с текущим путем распределения ресурсов, поэтому, естественно, что они стремятся к получению ограниченных ресурсов. Этот процесс «борьбы» за ресурсы обусловливает возникновение организационной политики. Таким образом, сущность организационной политики проявляется в объединении отдельных работников в группы людей со схожими интересами с целью «отвоевать» дефицитные ресурсы. По сути, работники организации

ведут себя как работники государственного аппарата: участвуют в переговорах, создают альянсы, пытаются удовлетворить интересы конфликтующих сторон.

Политика является частью организационной жизни, поскольку основой организации является как раз многообразие интересов, которые нуждаются в удовлетворении. Как утверждают Дж. Гандс и У. Мюррей [5], 93% менеджеров подтвердили, что в их организациях имеет место организационная политика, а 70% опрошенных были согласны с утверждением о том, что для того, чтобы добиться успеха, человек должен быть втянут в организационную политику.

Часто термины «политика» и «политический» ассоциируются с манипуляцией людьми с целью личного обогащения. Поэтому работники, вовлеченные в такой тип политического поведения, квалифицируются другими работниками негативно. Как утверждают Т. Бауэр и Б. Эрдоган, работники различных организаций, которые полагают, что их организации чересчур подвержены влиянию организационной политики, считают своих руководителей менее приверженными своей организации, менее других удовлетворены своей работой, их производительность ниже, они имеют более высокий уровень тревоги по поводу работы, чаще испытывают плохое настроение и болеют [6].

Негативные стороны организационной политики становятся более заметными во время процесса организационных изменений, либо в случае необходимости принятия сложных решений или борьбу между группами работников за ограниченные ресурсы. Для того чтобы минимизировать негативные последствия такого поведения, руководство организации должно обеспечить равные права доступа к информации среди участников различных групп, а также продемонстрировать работникам, что такое маневрирование не будет санкционировано и тем более вознаграждено. Кроме того, руководство организации должно поощрять менеджеров за деятельность по налаживанию обратной связи сотрудников с руководством. Высокий уровень развитости обратной связи уменьшить негативные последствия организационной политики и улучшит производительность труда работников и, безусловно, положительно повлияет на взаимоотношения внутри коллектива [7].

Выводы. Социологические исследования позволят выявить особенности взаимоотношений внутри коллектива и стать подспорьем для руководства организации, как на этапе реформ, так и в период нормального развития организации. В частности, социометрия позволит определить формального и неформального лидера коллектива, выделить «группировки» работников в зависимости от общих интересов, например работа как интерес, хобби как интерес и другое, а затем начать с ними целенаправленную корректирующую работу. Также целесообразно проведение мониторинговых социологических исследований, направленных на измерение удовлетворенности работников различными факторами, связанными с трудовой деятельностью (например, удовлетворенность коллективом, руководством, объемом работы, размером заработной платы и т.д.).

Список использованных источников

1 Organizational Politics // Business Dictionary [Electronic Resource] – 2015. – Mode of Access: http://www.businessdictionary.com/definition/ organizational-politics.html. – Date of Access: 27.10.2016.

2 Hochwarter W. A. Perceptions of organizational politics as a moderator of the relationship between conscientiousness and job performance / W. A Hochwarter, L.A. Witt, K. M. Kacmar // Journal of Applied Psychology. – 2000. – Vol. 85 (3). – P. 472–478.

3 Bauer T. Organizational politics / T. Bauer, B. Erdogan // Organizational behavior [Electronic Resource]. – 2013. – Режим доступа: http://catalog. flatworldknowledge.com/bookhub/reader/3?e=bauer-ch13_s03. – Дата доступа: 27.10.2016.

4 Kotter J. Power and influence / J. Kotter. – New York: Free Press, 1985. – 240 p.

5 Gandz J. The experience of workplace politics / J. Gandz, V. V. Murray // Academy of Management Journal. – 1980. – Vol. 23. – P. 237–251.

6 Дятлов, А. Н. Управление организацией. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс] / А. Н. Дятлов // Высшая школа экономики. – М., 2005. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/text/19186664.

7 Rosen C. Placing perceptions of politics in the context of the feedback environment, employee attitudes, and job performance / C. Rosen, P. Levy, R. Hall // Journal of Applied Psychology. – 2006. – Vol. 91(10). – P. 21-28.

Контарьова Н.Д., *магітрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

РИЗИК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

RISK OF ENTREPRENEURSHIP: ESSENCE AND CLASSIFICATION

Анотація. Дана стаття присвячена питанням вивчення сутності поняття «ризик». Розглядається процес виникнення цього поняття, його історична трансформація. Наводиться класифікація ризика за його ключовими ознаками: статичний ризик, динамічний ризик, комерційний ризик, виробничий ризик, фінансовий ризик, транспортний ризик.

Ключові слова: ризик, управління ризиком, класифікація ризику.

Abstract. This article is devoted to studying the essence of the concept of "risk". The process of the emergence of the concept of "risk" and its historical transformation. A classification of risk on its key features: static risk, dynamic risk, commercial risk, production risk, financial risk, transportation risk.

Keywords: risk, risk management, risk classification.

Постановка проблеми. Сучасні умови економічної, політичної та фінансової нестабільності в значній мірі посприяли актуалізації питань ризикозахищеності підприємства та методів її оптимізації. Адже у даний час існує висока ймовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства.

Ризик, за своєю суттю, є невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Як правило, ризик пов'язується з невпевненістю у можливому результаті. Тобто, існує фактор невизначеності, необхідності приймати рішення, що направлені на усунення, запобігання та максимального обмеження дії негативних наслідків ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. База сучасного антикризового управління була сформульована такими вченими, як: Ф. Найт, Дж. М. Кейнс, Дж. Нейман, А. Сміт та інші. Питанням сутності ризику, його класифікації, управління ризиком присвячено роботи таких дослідників: І. Т. Балабанова, В. В. Вітлінського, Г. Л. Вербицької, В. М. Гранатурова, С. М. Ілляшенка, О. Є. Кузьміна, С. І. Наконечного, Л. Г. Мельника, О. І. Ястремського та інших.

Зародження поняття «ризик», як економічної категорії, тісно пов'язане з виникненням товарно-грошових відносин. Перша спроба наукового визначення сутності та змісту поняття «ризик» була зроблена математиком Йоганом Тетенсом (XVIII ст.). Його наукові праці з виміру ризику знайшли практичне застосування в страхуванні життя. Хоча основи актуарних розрахунків, серед основних задач яких є дослідження та групування ризиків, закладені в працях вчених Д. Граунта, Я. Вітта, Е. Галлея ще в XVII ст. Подальший розвиток математики та страхування призвели до того, що «ризик» почав використовуватись спочатку у страховій теорії, а із зростанням впливу науково-технічного прогресу на фінансово-господарське та соціальне життя суспільства поширився і на економічну теорію.

Формулювання цілей статті. Завданням даної статті виступає аналіз теоретичної сутності поняття «ризик», а також його ключових видів.

Виклад основного матеріалу. Сучасна математична наука тлумачить термін «ризик» як характеристику ситуації, що має невизначеність результату, при обов'язковій наявності несприятливих наслідків.

З економічної точки зору, ризик – поняття, що має відношення до людських очікувань настання подій. Тобто ризик може позначати потенційно небажаний вплив на актив підприємства або його характеристики, яке може бути результатом деякої минулої, теперішньої або майбутньої події. Узагальнена класифікація ризиків представлена на рис. 1. За найбільш поширеною класифікаційною ознакою (характером дії) ризики поділяють на статичні (чисті) і динамічні (спекулятивні).

Статичний ризик – це ризик втрати реальних активів внаслідок завдання збитків власності, а також втрат доходу через недієздатність суб'єкта господарювання.

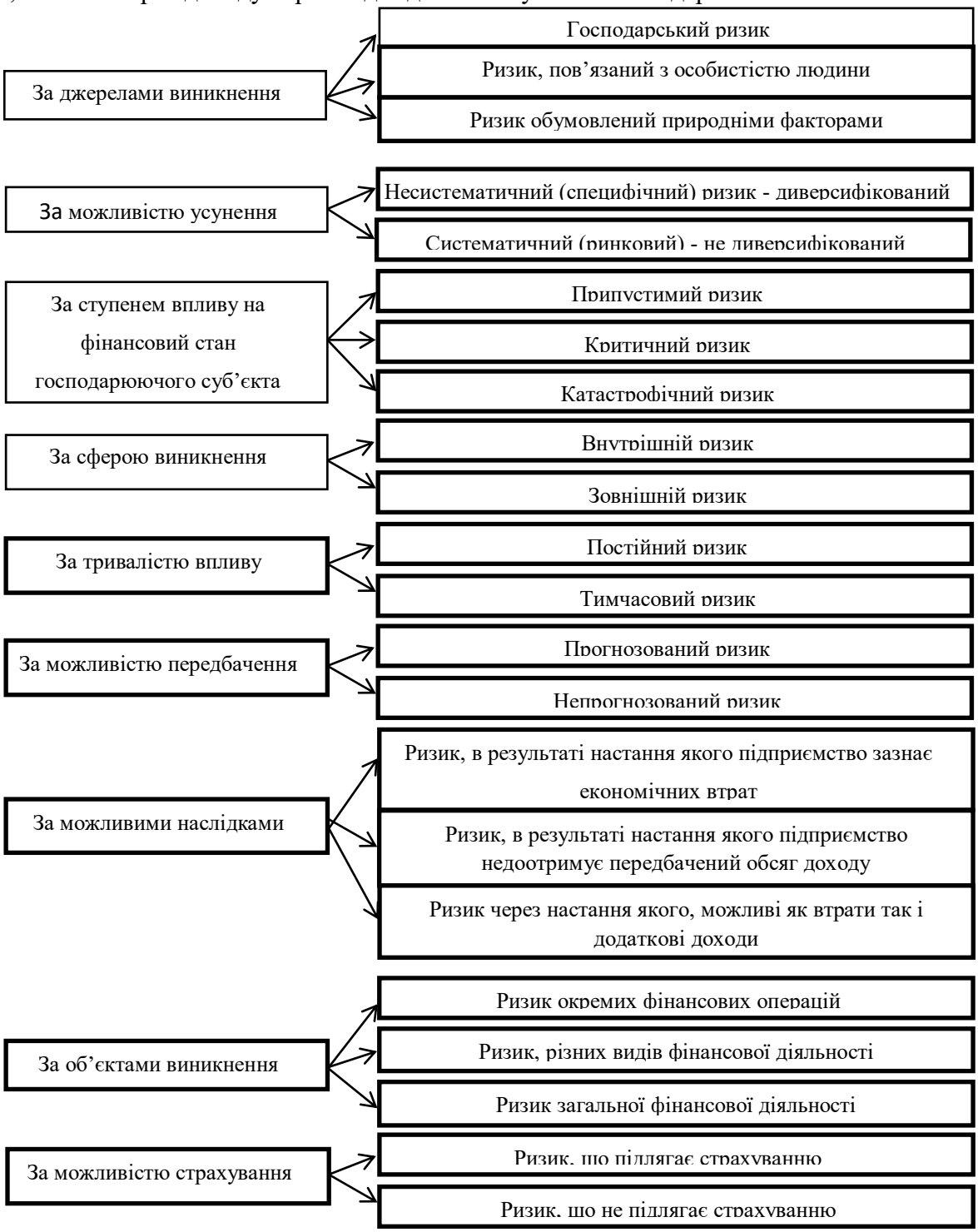

Рис. 1. Класифікація ризиків підприємницької діяльності

Статичні ризики завжди несуть у собі втрати. В залежності від причини втрат статистичні ризики поділяються у свою чергу на такі групи:

- ймовірні втрати в результаті негативного впливу на активи підприємства з боку стихійних явищ;
- ймовірні втрати в результаті злочинних дій;
- ймовірні втрати внаслідок прийняття несприятливих для підприємства нормативних актів;
- ймовірні втрати в результаті загрози власності через дії третіх осіб, що призводить до припинення діяльності постачальника чи споживача;
- ймовірні втрати внаслідок смерті чи недієздатності ключових працівників фірми або основного власника.

Класифікація економічних ризиків представлено на рис. 2.

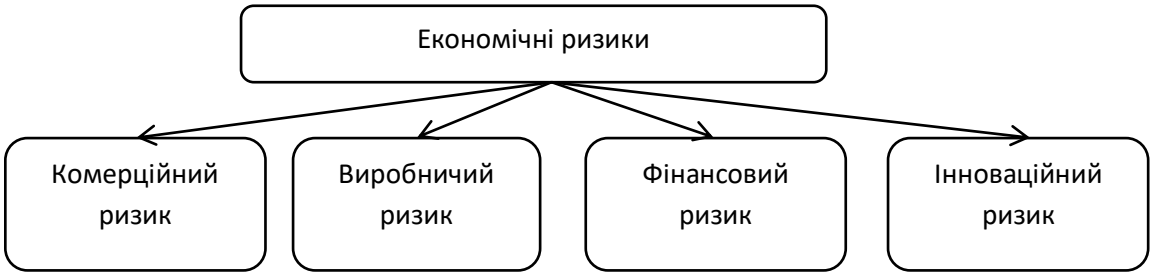

Рис. 2. Класифікація економічних ризиків

Комерційний ризик – це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, що вироблені чи придбані(продані) підприємством.

Основні причини виникнення комерційного ризику: зниження обсягів реалізації внаслідок падіння попиту на товар, реалізований підприємством; витіснення підприємства з ринку через дії конкурентів або введення обмежень на продаж продукції; підвищення закупівельної ціни на товар; непередбачене зниження обсягів закупівель, що зменшує масштаб всієї операції й збільшує витрати на одиницю реалізованого товару; втрати товару; втрата якості товару в процесі підприємницької діяльності (транспортування, зберігання), що приводить до зниження його ціни; підвищення витрат обертання в результаті виплати штрафів, непередбачених відрахувань, що приводить до зниження прибутку підприємства тощо.

Комерційний ризик буває таких різновидів:

- ризик, що зв'язаний з реалізацією товару (послуг) на ринку;
- ризик, що зв'язаний з транспортуванням товару (транспортний);
- ризик, що зв'язаний з прийманням товару (послуг) покупцем;
- ризик, що зв'язаний з платоспроможністю покупця;
- ризик, що зв'язаний з форс-мажорними обставинами.

Стосовно господарської та фінансово-економічної діяльності суб’єкта господарювання, то ризик розглядають, як усвідомлену можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв’язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами.

Ризики виробничо – господарської діяльності можна поділити на: майнові, виробничі, торгові, транспортні.

Майнові ризики – це ризики, пов'язані з ймовірністю втрат майна підприємця через крадіжку, диверсію, перенавантаження технічної й технологічної систем.

Виробничі ризики – це ризики, що пов'язані зі збитком від зупинки виробництва внаслідок впливу різних факторів і, насамперед, із втратою чи пошкодженням основних і оборотних фондів (устаткування, сировини, транспорту), а також ризики, пов'язані із впровадженням у виробництво нової техніки і технології.

Торгові ризики – являють собою ризики, пов'язані зі збитком через затримку платежів, відмовлення від платежу в період транспортування товару, непостачання товару.

Транспортні ризики – ризики пов’язані з перевезенням вантажів. Транспорті ризики нормуються правилами ІНКОТЕРМС, які є уніфікованими для всіх суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Транспортні ризики класифікуються в залежності від ступеню відповідальності у чотири групи: E, F, C, D.

Група E включає ситуацію, коли постачальник (продавець) тримає товар на власних складах. Ризик приймає на себе постачальник до моменту прийняття товару покупцем. Ризик транспортування від приміщення продавця до кінцевого пункту приймається покупцем.

Група F містить три конкретні ситуації передачі відповідальності і ризиків:

- FCA – означає, що ризик і відповідальність продавця переносяться на покупця в момент передачі товару в домовленому місці;
- FAS – означає, що відповідальність ризику за товар переходять від постачальника до покупця у визначеному договором порту;
- FOB – означає, що продавець знімає із себе відповідальність після відвантаження товару.

Група C включає ситуації, коли експортер, продавець укладають з покупцем договір на транспортування, але не приймають на себе ніякого ризику. Це такі конкретні ситуації:

- CFK – продавець оплачує вартість транспортування до місця перебування, але ризик і відповідальність за схоронність товару і додаткові витрати бере на себе покупець;
- CI – крім обов'язків, як у випадку CFK, продавець забезпечує й оплачує страховку ризиків під час транспортування;
- CPT – продавець і покупець поділяють між собою ризики й відповідальність. У визначений момент (якийсь проміжний пункт транспортування) ризики цілком переходять від продавця до покупця;
- CIP – ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але, крім того, продавець забезпечує й оплачує вартість страховки товару.

Остання група термінів – D означає, що всі транспортні ризики лягають на продавця. До цієї групи відносяться наступні конкретні ситуації:

- DAT – вказано термінал призначення, як момент переходу ризику від продавця до покупця;
- DAP – вказано місце призначення, як момент переходу ризику від продавця до покупця;
- DDP – вказано місце призначення, товар доставляється замовнику, митні платежі, та інші платежі, пов'язані з страхуванням ризиків, здійснює постачальник. Ці умови в Україні прямо не працюють, бо митні платежі, згідно законодавства України, може сплачувати лише резидент.

Висновки. Таким чином, в даній статті ми розглянули сутність ризику та його основні класифікаційні види.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навчальний посібник. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2013. – 680 с.

2. Вітлинський В. В. Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський. Л. Л. Маханець. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.

3. Іванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 319 с.

4. Кузьмін О. Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вузів / О. Є. Кузьмін, А. О. Босак, Р. З. Дарміць. – Л.: Львівська політехніка, 2009. – 324 с.

5. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник: кер. кол. авт. і наук. ред.: / А. М. Поддєрьогін Вид. 2-е, без змін. – К.: КНЕУ, 2012. – 536 с.

Погосов С.А., Статкевич Р.Д.,
студенты Института социально-гуманитарного образования
Белорусский государственный экономический университет
Научный руководитель: **Наумов Д.И.**, к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии
Белорусский государственный экономический университет

РЕЛИГИОЗНАЯ ЭТИКА ТРУДА КАК ФАКТОР ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В БЕЛАРУСИ

RELIGIOUS LABOUR ETHIC AS FACTOR OF IMPLEMENTATION OF ECONOMIC REFORMS IN BELARUS

Аннотация. В данной работе затрагиваются культурные особенности белорусского менталитета, на которые зачастую при принятии серьёзных политико-экономических решений не обращается должного внимания. Это является серьёзное теоретической ошибкой. Импорт определённых институтов без учёта культурной среды, в которую данные институты интегрируются, не приводит к желаемым изменениям, характерным для среды, из которой эти институциональные паттерны были заимствованы.

Ключевые слова: этика труда, экономические реформы, культурно-духовные аспекты, национальный менталитет, религия, Беларусь.

Abstract. This study deals with the cultural features of the Belarusian mentality, which are often ignored during making important political and economic decisions. This is a serious theoretical mistake. Importing of certain institutions without regard to the cultural environment in which these institutions are integrated, does not lead to the desired changes, typical for the environment from which these institutional patterns were borrowed.

Keywords: labour ethic, economic reforms, cultural and spiritual features, national mentality, religion, Belarus.

Постановка проблемы. Второй год подряд экономика Беларуси находится в «красной зоне»: ВВП сокращается быстрыми темпами, а основные экономические параметры говорят о том, что эта динамика продолжится. Официальные органы власти уже предприняли ряд конструктивных шагов в части денежно-кредитной политики для снижения инфляции и укрепления белорусского рубля. Однако ухудшение работы государственного сектора экономики на фоне его медленного реформирования создает серьезную угрозу для дальнейшего экономического развития Беларуси.

Цель исследования. Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость развития обозначенной проблематики и создания определённой эмпирической базы, которая бы могла стать ориентиром для принятия структурных политико-экономических решений.

Анализ последних публикаций. Фундаментальным исследованием о корреляции культурно-духовных факторов и эффективного экономического устройства общества является работа Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». В ней Вебер отмечает, что «...мы имеем в виду несомненное преобладание протестантов среди владельцев капитала и предпринимателей, а равно среди высших квалифицированных слоев рабочих, и прежде всего среди высшего технического и коммерческого персонала современных предприятий» [1, с. 22]. Доказательством актуальности идей М. Вебера являются современные социологические исследования, показывающие связь религиозности с

экономическим развитием человечества, результаты которых представлены в следующей таблице [2]:

*Религия**	*Население, млн. чел-к*	*Коэф. Джини, %*	*ВВП(ППС), на душу насел.*	*Уровень коррупции, %*
Протестантизм	530	36,8	$29784	14,9
Иудаизм	6	35,5	$19320	16
Католицизм	904	45,6	$9358	45,6
Православие	262	40,4	$7045	75,7
Ислам	1122	36,3	$3142	78,6

* *Более 50% населения страны исповедуют данную религию*

Протестантизм дал критическую оценку социальной системы, которую католицизм и православие называют Божественным творением, а также определил свою трактовку библейских этических норм. Католики и православные христиане видят земную жизнь как юдоль греха, труд – как проклятие за грехопадение первого человека – Адама, а спасение души – в молитве, покаянии и совершении добрых дел [3, с. 7]. В протестантских доктринах провозглашается особенная концепция труда. Здесь наблюдается коренной поворот к посюсторонней реальности, жизнь в миру рассматривается как его активное преобразование. По мнению протестантов, не государство, а человек сам определяет для себя уровень и порядок организации трудовых и социальных обязанностей в обществе.

Все вышеописанное в рамках протестантского мировоззрения идеально вписывается в модель капитализма, где каждый человек стремится к получению прибыли и трудящийся человек является примером для подражания.

Однако в белорусском обществе до сих пор не сложилось рыночное отношение к труду. Более того, с советских времен и по сей день в стране процветает и поощряется бескорыстный труд, создаются идеальные условия для безответственности и непрофессионализма, что не соответствует потребностям рынка. Как следствие, у многих белорусов успех, богатство и собственность не ассоциируются с трудом. В общественном сознании достижение успеха, высокий социальной статус и приобретение богатства связано не с трудом, а с другими сферами деятельности, которые чаще всего являются рутинно-управленческими (государственная служба), либо экстремальными (воинская или милицейская служба), либо нелегальными (экономическая преступность). Сфера политики, которая в исторических условиях СССР концентрировалось на выполнении дистрибутивно-распределительной функции, ассоциировалась с возможностью нелегальными способами использовать свое положение для личной выгоды.

Выводы. Обозначенные особенности политического устройства в условиях тоталитарного прошлого в купе с обозначенными культурно-духовными особенностями национального менталитета повлияли на то, что в Беларуси не сформировалась трудовая этика, подобно европейско-протестантской, которая провозглашает трудолюбие, бережливость, честность и нахождение себя в трудовом процессе. Труд и трудовое действие не имеют той ценности в сознании людей, как в странах с рыночным укладом экономической жизни.

Однако пример белорусского агрогородка Ольшаны, где большая часть населения исповедует протестантизм, показывает, что при тех же природных условиях возможно прибыльно заниматься сельским хозяйством [4]. Из этого можно сделать вывод, что значительной проблемой Беларуси на данный момент является недостаточная готовность населения к социальной жизни по требованиям стандартов и принципов рыночной экономики. Поэтому можно предположить, что доминирующая роль государства в экономике вызвана неготовностью населения участвовать в той экономической системе,

которая основана на протестантской этике труда и принципах постоянно растущей конкуренции, постоянно заниматься приращением своих знаний и навыков.

Список использованных источников

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 412 с.
2. Культурный код и прогресс [Электронный ресурс] / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва, 2010. – Режим доступа: https://iq.hse.ru/news/177673948.html.
3. Зарецкий А. Д. «Религиозная экономика» в современном мире / А. Д. Зарецкий // Journal of Economic Regulation. – 2011. – № 1(2). – С. 5-14.
4. Альшанскі цуд: вёска, якая абвергла Маркса [Электронный ресурс] / Информационный портал «Наша Ніва». – Минск, 2014. – Режим доступа: http://nn.by/?c=ar&i=137498.

Швед В.В., *к.е.н., доцент,*
професор кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Лосенко Є.М., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF MANAGEMENT OF CREDITWORTHINESS OF THE ENTERPRISES

Анотація. Визначено сутність теоретико-методологічних основ управління кредитоспроможністю підприємства. Проведено порівняльну характеристику найбільш розповсюджених визначень поняття «кредитоспроможність». Обґрунтовано основні види залучення коштів українськими підприємствами. Розглянуто можливі наслідки систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників.

Ключові слова: кредит, кредитор, позичальник, кредитоспроможність

Abstract. The essence of the theoretical and methodological foundations of management of creditworthiness of the enterprise is determined. A comparative characteristic of the most common definitions of the concept of "creditworthiness" are considered. The main methods of raising funds by Ukrainian enterprises are substantiated. The possible consequences of systematic errors in assessing the creditworthiness of borrowers are considered.

Keywords: loan, lender, borrower, creditworthiness

Постановка проблеми. Оцінка фінансового стану та кредитоспроможності підприємства формується на всебічному і ґрунтовному аналізі усієї інформації, що дає змогу оцінити кредитний ризик неповернення кредиту, який фокусується на п'яти основних аспектах:

- фінансовий аспект, який визначає спроможність підприємства-пози-чальника генерувати грошовий потік, достатній для погашення кредиту;
- галузевий аспект, який відображає процеси розвитку галузі та конкурентні позиції підприємства і є складником загального кредитного ризику;

- управлінський аспект, який оцінює якість менеджменту та ефективність керівництва підприємства;
- аспект якості забезпечення кредиту, що визначає рівень контролю банку за заставою та можливості й умови реалізації;
- морально-етичний аспект, який відображає готовність підприємства – позичальника до повернення кредиту.

Реалізація комплексної методології розрахунку кредитоспроможності підприємства, які враховують всі аспекти впливу на кредитний ризик, на сучасний момент відсутня або носить суб'єктивний характер внутрішніх положень кредитних відділів комерційних банків.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженнями питань аналізу кредитоспроможності позичальників займались основоположники даної концепції Д. Хан, Т. Райхман, П. Хорват, Х. Купер, А. Шмідт, Д. Вебер, А. Дейлі, У. Шеффер, Г. Пич, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, К. Друрі, Р. Купер, Р. Каплан, Д. Нортон, Г. Джонсон, та російські вчені А. М. Карминський, М. І. Оленєв, А. Г. Приймак, С. Г. Фалько, Е. Л. Уткіна, В. Б. Івашкевич, Н. Г. Данилочкіна та ін.

В Україні ці питання на рівні національної економіки викладені в публікаціях І. О. Бланка, І. Т. Балабанова, М. Д. Білика, О. Д. Василика, І. О. Гайдука, О. Є. Ґудзя, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніна, П. М. Макаренка, С. В. Онищенка, А. М. Поддєрьогіна, І. Я. Слав`юка, А. Д. Шеремета, В. А. Чупіса, С. І. Терещенка, М. А. Федотова та інших.

Метою дослідження є розкриття поняття кредитоспроможність, розгляд методики оцінки якості потенційних позичальників, вживані комерційним банками в процесі кредитного аналізу.

Виклад основного матеріалу. В Україні сьогодні склалася така ситуація, коли при всьому розмаїтті видів залучення та надання коштів у тимчасове користування, всі вони на практиці при видачі зводяться до врахування фінансового стану, кредитної історії позичальника, а не його майбутнього розвитку, та на фінансування конкретних проектів.

Забезпечення розширення впровадження різних форм кредитування, прискорення операцій на грошовому ринку, залучення більш широкого кола учасників, і, відповідно, збільшення оборотів, можливе лише через вдосконалення системи ідентифікації позичальників як спроможних вчасно і в повній мірі, з очікуваними відсотками, повернути кошти, тобто кредитоспроможності.

Кредитоспроможність є основним критерієм формування кредитних відносин між кредитором і позичальником.

Дотепер серед економістів немає єдиного поняття та розробленої універсальної методики визначення рівня кредитоспроможності для уніфікації підходу до всіх підприємств та можливості самостійного аналізу ними власного стану для прийняття відповідних рішень щодо можливості залучення коштів, альтернативних джерел та необхідності удосконалення діяльності в проблемних областях. Це пояснюється тим, що підприємства значно відрізняються за характером своєї виробничої і фінансової діяльності, тому створити єдині універсальні і вичерпні методичні вказівки щодо вивчення кредитоспроможності неможливо. Це підтверджується практикою нашої країни.

Автори досліджень у даній галузі досить часто дають визначення кредитоспроможності в залежності від потреб конкретної ситуації, то зводячи до поняття платоспроможності (здатність вчасно та повно розрахуватись за своїми зобов'язаннями) [5], то визначаючи лише як спроможність генерувати грошові потоки від проекту, на який необхідно отримати кошти.

Окремі автори розглядають дане питання виключно з позиції банку, визначаючи поняття кредитоспроможності як реального правового й фінансово-господарського стану позичальника, на основі оцінки якого банк приймає рішення про початок (продовження) або припинення кредитних відносин з ним [1]. Таке визначення включає як наявність передумов для одержання позик позичальником, так і можливість погасити їх у встановленні кредитним договором строки, але виключно для банку.

Більш широке визначення дають Терещенко О. О. та Лахтіонова Л. Д., говорячи, що кредитоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, який засвідчує наявність передумов для отримання кредиту і здатність повернути його [3].

Найбільш розповсюдженими видами залучення коштів українськими підприємствами сьогодні є: отримання банківського кредиту, емісія облігацій, застосування векселів та комерційне кредитування між підприємствами-контрагентами в межах господарських операцій. Для кожного суб'єкта цих операцій є важливим отримання найповнішої інформації про кредитоспроможність позичальника, але в залежності від умов значно різняться способи отримання даних та якість кінцевої оцінки.

В зарубіжній літературі термін «кредитоспроможність» практично не зустрічається, частіше застосовують поняття credit analysis (кредитний аналіз), probability of non-payment (ймовірність неплатежу) [4], або лише solvensy (платоспроможність), тому спиратися на зарубіжні дослідження важко. Застосовуючи словосполучення credit worthiness в західній практиці, яке дослівно перекладається як кредитоспроможність, автори не дають окремого визначення даному терміну як економічній категорії.

Отже, під кредитоспроможністю юридичних осіб слід розуміти такий фінансово-господарський стан підприємства, який дає упевненість у задовільному фінансовому стані, в ефективному використанні засобів, а також у здатності та готовності позичальника повернути залучені кошти.

Кредитоспроможним є підприємство, що має передумови для одержання кредитних ресурсів і здатне своєчасно повернути одержану позику з виплатою належних відсотків за рахунок прибутку та інших фінансових ресурсів. Кредитоспроможність підприємства тісно пов'язана з його фінансовою стійкістю. Вона характеризується тим, наскільки акуратно підприємство розраховується з раніше одержаними кредитами, наскільки проявляється його здатність при необхідності мобілізувати грошові засоби з різних джерел на прийнятних умовах тощо. Але найістотніше, чим визначається кредитоспроможність – це поточний фінансовий стан підприємства, прогнозовані його перспективи. Коли у підприємства протягом певного періоду спостерігається тенденція до пониження рентабельності, то падає і його кредитоспроможність.

При банківському кредитуванні зараз досягається найбільша результативність аналізу кредитоспроможності, що зумовлюється значним досвідом роботи з підприємствами та можливості отримання достатнього обсягу інформації для оцінки. Проблемою тут є недостатня співпраця між банками з метою накопичення спільної інформації, що пояснюється, як правило, небажанням безкоштовно ділитися напрацюваннями та підтримувати конкуруючі фінансово-кредитні організації.

Неможливо не враховувати такого важливого виду залучення коштів підприємствами як комерційний кредит в рамках господарських операцій між компаніями, який для багатьох є основним джерелом отримання залучених коштів. У розвинутих країнах підприємства-контрагенти, розробляючи кредитну політику та визначаючи умови співпраці з покупцями, спираються на їх рівень кредитоспроможності, визначений спеціальними агентствами, що є публічною інформацією, оскільки для проведення власного аналізу кожного клієнта необхідний значний час та детальна інформація, яку під час неможливо отримати зовсім. Обмеження публічною інформацією дає шанс на визначення приблизного рівня кредитоспроможності лише тих підприємств, які публікують звітність. Інформацію про неакціонерні товариства отримати неможливо.

У процесі надання кредитів перед будь-яким банком постає необхідність оцінки кредитоспроможності позичальників. Її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Основною метою здійснення оцінки кредитоспроможності для банківської установи (кредитора) є уникнення кредитних ризиків від неповернення кредиту. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг, тобто отримання позики на найбільш вигідних умовах.

Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників може бути погіршення якості кредитного портфеля. У кращому випадку це призводить до погіршення фінансового стану банку, у гіршому - до його банкрутства. Тому слід розробити і застосувати єдину науково обґрунтовану методику оцінки кредитоспроможності позичальників. Але, виявилось, що єдиного тлумачення цього поняття немає. Це спонукало визначити сутність поняття в економічній літературі. Проаналізуємо деякі з них.

Під кредитоспроможністю позичальника розуміють його спроможність повністю і в строк розраховуватись за своїми борговими зобов'язаннями.

Кредитоспроможність (credit-worthiness) – система умов, що визначають спроможність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі у передбачені терміни [6].

Кредитоспроможність позичальника – це його спроможність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Кредитоспроможність (credit-worthiness) – спроможність компанії або приватної особи залучати позиковий капітал і в майбутньому належним чином обслуговувати свій борг.

Кредитоспроможність – це наявність передумов для отримання кредиту, що підтверджують спроможність повернути його [8].

Кредитоспроможність – це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями [9].

Очевидно, етимологія терміна «кредитоспроможність» усе ж не випадкова і варто говорити про кредитоспроможність як про «спроможність». Звичайно, у визначенні даного поняття суб'єкт неодмінно має бути вказаний і, швидше за все, ним повинен бути «позичальник», адже у його ролі можуть бути і фізичні , і юридичні особи. Далі, говорити про кредитоспроможність як про здатність «залучати» капітал або як про передумови для «отримання» кредиту не зовсім коректно, адже кредитоспроможність оцінюється з точки зору банку, якого передусім цікавить не спроможність позичальника «залучати» кошти, а його здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Недостатньо точно відображає суть явища і положення про спроможність повертати «капітал» чи «кредит» – позичальник має бути здатним не лише повернути «капітал» чи «кредит», а й заплатити за користування ним. Тобто, найбільшою мірою відповідає формулювання «розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями», адже вони передбачають і повернення кредиту, і виплату відсотків, і інші зобов'язання позичальника. Врахуємо також і термін повернення кредиту, тобто не абстрактну «своєчасність», а «визначений кредитною угодою» строк [7].

Вочевидь, останнє визначення найточніше відображає сутність проаналізованого вище поняття, яке міститься в Положенні Національного банку України «Про кредитування». Та деякі вчені до даного визначення додають «виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності підприємства».

Але існує ще один аспект проблеми. Як відомо, свої зобов'язання підприємство може погашати різними видами активів – грошовими коштами, готовою продукцією, товарами тощо. Здатність підприємства виконувати зобов'язання характеризується його платоспроможністю. Тому виникає питання : чим кредитоспроможність підприємства відрізняється від його платоспроможності? Між ними є істотна відмінність: кредитні зобов'язання позичальника перед банком, на відміну від інших, мають погашатися виключно грошовими коштами. Тож для банку, який надає кредит, важливо, щоб позичальник був не лише платоспроможним, а й кредитоспроможним [2].

Зважаючи на викладені вище аргументи, удосконалимо попереднє визначення так: кредитоспроможність – це спроможність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами.

Виникає ще одне запитання: чи всі потоки грошових коштів підприємства можуть розцінюватися банком як потенційне джерело погашення кредитної заборгованості?

Очевидно, у такому значенні доцільно розглядати ті потоки грошових коштів, які у майбутньому будуть мати регулярний, а не випадковий характер. Тобто, потенційним джерелом погашення кредитної заборгованості доцільно розглядати потоки грошових коштів, які виникають в результаті звичайної діяльності, а не потоки грошових коштів, що утворюються внаслідок надзвичайних подій [10].

Тобто, кредитоспроможність – це спроможність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності.

Здавалося б, таке визначення – вичерпне і його можна було б застосовувати на практиці. Однак є ще один важливий фактор, не врахувавши якого можна одержати парадоксальний результат. Це конкретні умови кредитування.

Висновок щодо кредитоспроможності позичальника, який фіксується в тих чи інших документах, неодмінно має містити посилання на конкретні умови кредитування, у контексті яких здійснювалася оцінка кредитоспроможності.

Висновки. Враховуючи всі викладені аргументи: кредитоспроможність – це спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності.

Таке визначення повною мірою відображає сутність поняття кредитоспроможності. Його застосування має не лише важливе теоретичне, а й практичне значення, оскільки визначає спрямованість і зміст процесу оцінки кредитоспроможності позичальника, а отже, і його результати.

Список використаних джерел

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ: Учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 319 с.

2. Банківські операції: Підручник / За ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2-е видання. – 2002. – 476 с.

3. Банківський менеджмент: Навч. посібник / За ред. О. А. Кириченка. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с

4. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 471 с.

5. Бланк И. А. Стратегия и тактика управлення финансами. — К.: МП «ИТЕМ лтд», СП «АДЕФ-Украина», 2000. – 534 с.

6. Економіка підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц./ І. О. Швиданенко, С. Ф. Покропивний, С. М. Клименко та ін. – К.: КНЕУ, 2000 – 248 с.

7. Економіка підприємства: Навчальний посібник / Ред. Л. М. Гаєвська. – Ірпінь, 2001. – 145 с.

8. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навчальний посібник / В. В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 216 с.

9. Лагутин В.Д. Кредитование: теория и практика. Учебное пособие / В. Д. Лагутин. – К.: «Знание», 2002. – 215 с.

10. Шевченко Р. І. Кредитування і контроль: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Р. І. Шевченко. Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.

Яблочніков С.Л., *д.пед.н., к.т.н., професор,*
завідувач кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Шпаковська С.В., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE

Анотація. Визначено сутність і принципи побудови фінансової політики підприємства. Розглянуто вимоги до розробки фінансової політики. Дано визначення короткострокової та довгострокової фінансової політики. Представлена фінансова політика як алгоритм дій для досягнення основної мети підприємства, який передбачає реалізацію послідовних етапів і включає різні інструменти і механізми.

Ключові слова: фінансова політика, фінансовий механізм, короткострокова та довгострокова фінансова політика, фінансова тактика, фінансова стратегія.

Abstract. The essence and principles of construction of the financial policy of the enterprise are determined. The requirements for financial policy development are considered. The definition of short-term and long-term financial policy is given. The presented financial policy as an algorithm of actions for achievement of the basic purpose of the enterprise, providing realization of successive stages and includes various tools and mechanisms.

Keywords: Financial policy, financial mechanism, short-term and long-term financial policy, financial tactics, financial strategy.

Постановка проблеми. При розробці ефективної системи управління фінансами постійно виникає проблема поєднання інтересів розвитку, наявності достатнього рівня коштів на розвиток і збереження високої платоспроможності підприємства. Дана проблема вирішується за допомогою розробки та дотримання основних параметрів фінансової політики.

Метою розробки фінансової політики підприємства є побудова ефективної системи управління фінансами, спрямованої на досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності. Цілі індивідуальні для кожного господарюючого суб'єкта, оскільки підприємства в умовах інфляції й чинної податкової політики держави можуть мати різні інтереси в питаннях формування і використання прибутку, виплати дивідендів, регулювання витрат виробництва, збільшення майна й обсягів продажів.

Побудова фінансової політики спонукає підприємця ясно представляти намічені цілі, способи, засоби, механізми та можливості їх досягнення. При відсутності такої політики дії керівництва і персоналу стають неусвідомленими, хаотичними. В результаті організація впадає у велику залежність від випадкових обставин. Тому фінансова політика є необхідним елементом управління, її побудова і проведення не тільки показує цілі роботодавців, але й характеризує цілеспрямованість керівництва, здатність систематично переслідувати і реалізовувати інтереси сторін управління у фінансово-виробничих процесах.

*Аналіз останніх публікацій***.** Питання щодо визначення фінансової політики підприємств розглядаються як українськими, так і зарубіжними науковцями, такими як П. І. Юхименко, О. Д. Василик, Б. А. Карпінський, С. О. Маслова, О. А. Опалов, І. Я. Чугунов, В. І. Оспіщева, А. Сміт, Д. Рікардо, Р. Кемпбелл, Л. А. Дробозіна, В. М. Федосов, В. М. Опарін, В. І. Оспіщев, А. Н. Поддєрьогін, І. А. Бланк, О. А. Терещенко [1-5]. Незважаючи на те, що така значна кількість вчених досліджувала це питання, все одно не було досягнуто єдиного рішення щодо точного визначення поняття фінансова політика,

що свідчить про необхідність подальших наукових пошуків у цьому напрямі.

Метою дослідження є поглиблення сутності фінансової політики підприємства з урахуванням ринкових умов розвитку економіки, аналіз шляхів вдосконалення фінансової політики та фінансового механізму на підприємстві.

Основні результати дослідження. Для ефективного управління фінансами на підприємстві повинна розроблятися фінансова політика, яка повинна підтримувати оптимальний рівень фінансового стану підприємства. При реалізації фінансової політики необхідно враховувати дані фінансового й управлінського обліку підприємства.

Відсутність необхідної інформації, використання неперевірених або неактуальних даних є причиною прийняття неправильних управлінських рішень. Метою використання інформації є зменшення невизначеності в процесі прийняття рішень для формування фінансової політики.

Фінансова політика визначається засновниками підприємства, розробляється керівництвом у сфері фінансів підприємства і реалізується фінансовими службами, виробничими структурами та іншими підрозділами підприємства.

За визначенням І.Я. Чугунова, фінансова політика – ядро економічної політики, що відображає її фінансові взаємовідносини із суб'єктами підприємництва та громадянами [4].

С.О. Маслова та О.А. Опалов стверджують, що фінансова політика – це комплекс державних заходів, котрі забезпечують ефективне функціонування фінансів і фінансової системи [1].

Таким чином, фінансова політика – це стратегічний курс розвитку державних інституцій та органів, які націлені на формування доходів і ефективне використання фінансових ресурсів з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни.

Фінансова політика буває короткостроковою і довгостроковою. Довгострокова фінансова політика – це система довгострокових цільових установок і способів розвитку фінансів компанії для досягнення її довгострокових цілей. В рамках довгострокової фінансової політики, основні напрямки фінансових рішень наступні:

- управління необоротними активами;
- управління довгостроковим фінансуванням;
- формування оптимальної структури капіталу;
- розробка дивідендної політики;
- розробка фінансової стратегії;
- розробка системи фінансового планування.

Короткострокова фінансова політика – це система короткострокових цільових установок і способів розвитку фінансів компанії. Вона спрямована на вирішення найбільш гострих поточних фінансових проблем, що дозволяє поліпшити фінансовий стан компанії і підвищити її фінансову стійкість в короткі терміни. Короткострокова фінансова політика включає:

- управління ринковою діяльністю організації;
- управління оборотними активами, оборотним капіталом підприємства;
- управління грошовими потоками;
- управління короткостроковим фінансуванням.

На кожному підприємстві існує своя короткострокова і довгострокова фінансова політика, яка з усіх перерахованих вище складових вибирає і розвиває пріоритетні напрямки короткострокової та довгострокової фінансової політики.

Залежно від тривалості періоду і характеру вирішуваних завдань, фінансова політика поділяється на фінансову стратегію і фінансову тактику.

Фінансова стратегія – довготривалий курс фінансової політики, що розрахований на перспективу і передбачає рішення великомасштабних завдань, визначених економічною і соціальною стратегією, і стосується важливих великих змін фінансового механізму, пропорцій розподілу фінансових ресурсів. В умовах економічної кризи головним завданням є

фінансове забезпечення макроекономічної стабілізації, в умовах економічного розвитку – досягнення оптимальних темпів зростання ВВП. Водночас, за будь-яких умов, основою фінансової стратегії є надійне забезпечення потреб економіки фінансовими ресурсами та створення достатніх стимулів для ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Фінансова тактика спрямована на вирішення завдань конкретного етапу розвитку суспільства шляхом зміни способів організації фінансових відносин, перегрупування фінансових ресурсів. Фінансова тактика передбачає вирішення завдань поточного періоду (в межах року і менше), відрізняється гнучкістю, рухливістю. Типовий приклад вирішення тактичних завдань – бюджет країни, що приймається на черговий рік. Фінансова тактика здійснюється через переорієнтацію фінансових ресурсів і змін в організації фінансової діяльності.

Фінансова стратегія і фінансова тактика тісно взаємозв'язані. Стратегія визначає суть і напрями тактики. В свою чергу, тактичні можливості обмежують вибір стратегії, адже безглуздо визначати стратегічні цілі та завдання, для вирішення яких недостатньо належних тактичних засобів. Водночас, слід зазначити те, що тільки фінансова політика, яка ґрунтується на поєднанні і взаємоузгодженості стратегії й тактики, їх єдності та підпорядкованості, може бути успішною. Фінансова політика, яка не має стратегічних орієнтирів, а полягає лише у вирішенні тактичних завдань, має обмежений характер і, зазвичай, малоефективна [5].

Якість реалізованої фінансової політики багато в чому обумовлено стійкістю фінансової системи підприємства до змін різних зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначає необхідність проведення регулярної її оцінки та вироблення напрямків підвищення її ефективності (рис. 1).

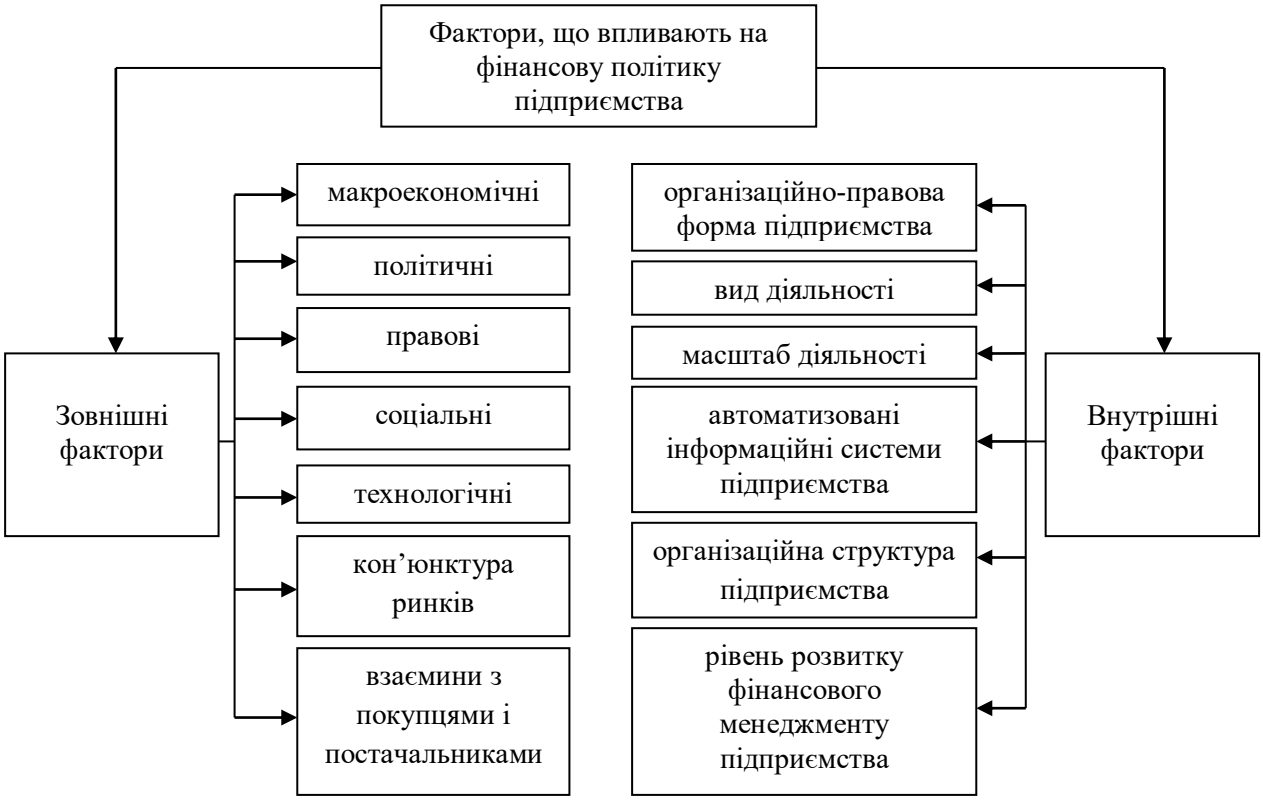

Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансову політику підприємства

До зовнішніх факторів можна віднести: макроекономічні умови (погіршення бізнес клімату, підвищення податкового тягаря); кон'юнктуру ринків (умови конкуренції, ступінь монополізації ринків); правові умови (нормативне регулювання різних видів діяльності та фінансових операцій); соціальні умови (наявність і рівень підприємницької культури,

менталітет населення, сфера регулювання трудових відносин) та ін.

Серед внутрішніх факторів виділяють: організаційно-правову форму підприємства; його галузеву належність і здійснювані види діяльності; обсяг виробництва; організаційну структуру управління і систему фінансового менеджменту підприємства та ін. [3].

В сучасних економічних умовах підприємства стикаються з безліччю проблем в області фінансової діяльності, серед яких найбільш актуальними є: проблеми збуту; дефіциту і доступності фінансових ресурсів; їх розподілу та інвестування; нестабільності зовнішніх умов. У зв'язку з цим ключові напрямки фінансової політики підприємств будуть полягати в концентрації зусиль на даних сферах.

Рішення проблем збуту вимагає від підприємства вдосконалення цінової політики, оптимізації складу й обсягу дебіторської заборгованості, розширення джерел надходження фінансів внаслідок нових видів діяльності, що в комплексі визначає «політику формування фінансових ресурсів».

Проблема дефіциту фінансових коштів, в більшості випадків, виявляється в діяльності підприємства як недолік грошових оборотних активів. Раціональний розподіл фінансових ресурсів та інвестування коштів підприємства забезпечується шляхом вироблення оптимальних напрямів використання прибутку і пошуку ефективних способів вкладень коштів, вдосконалення процесів інвестиційного проектування.

Проблема впливу несприятливих зовнішніх факторів вирішується за допомогою використання методів оптимізації процесів податкових виплат, а також шляхом створення спеціальних резервних фондів для покриття, що виникає при зміні зовнішніх умов дефіциту фінансових ресурсів.

В цілому недоліки фінансової діяльності позначаються на зниженні прибутковості та підвищенні ризиків банкрутства, що зумовлює першочергову роль вироблення ефективних рішень з метою виведення підприємства з кризового стану та забезпечення фінансової стійкості протягом тривалого періоду.

Залежно від сформованого на підприємстві положення метою оптимізації фінансової політики може бути:

- реформування фінансових відносин;
- стабілізація фінансового стану;
- фінансове оздоровлення.

У разі виявлення проблем, що стосуються питань взаємодії підприємства з партнерами та організаціями, необхідне проведення роботи по вдосконаленню системи фінансових взаємовідносин з метою зниження ризиків неплатоспроможності.

Виникнення проблем погіршення фінансового стану в короткостроковому періоді вимагає вироблення заходів щодо нейтралізації негативних факторів і підвищення показників стійкості та ліквідності активів підприємства.

В умовах виникнення реальної загрози настання банкрутства, в рамках фінансової політики робляться зусилля щодо фінансового оздоровлення підприємства, що передбачає комплекс фінансових і інших заходів щодо суттєвого підвищення якості та ефективності управління всіма процесами.

Рішення даних проблем передбачає наявність у підприємства сформованої й ефективної системи фінансового управління, що своєчасно реагує на перешкоди, на шляху його сталого розвитку, шляхом усунення недоліків і мінімізації негативного впливу зовнішніх факторів, а також постійного розширення переліку застосовуваних фінансових інструментів.

Таким чином, антикризове управління забезпечується за рахунок побудови гнучкої системи фінансового управління підприємства. Рівень гнучкості фінансової політики буде визначатися тим, на скільки повно фінансова система підприємства здатна забезпечити процеси виробництва необхідними ресурсами в умовах мінливості зовнішніх умов.

Вибудовування гнучкої системи фінансового управління вимагає реалізації наступних етапів:

• діагностика фінансового стану підприємства;

• вироблення заходів щодо актуалізації фінансової системи сформованим умовам зовнішнього середовища;

• реалізація антикризових заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку на основі гнучкого реагування підприємства на виникаючі зміни.

В рамках актуалізації фінансової системи умовам зовнішнього середовища, підприємством повинна бути передбачена комплексна робота в таких напрямках:

• проведення моніторингу умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і формування варіантів розвитку подій і тенденцій в економіці, галузі, на ринку, з метою виявлення факторів ризику виникнення кризових явищ;

• реалізація заходів щодо контролю рівня конкурентоспроможності підприємства за показниками цін, витрат та їх ефективності, з метою поліпшення позицій на ринку;

• розробка ефективної системи роботи підприємства із заборгованістю і кредиторами для організації належного фінансування діяльності на оптимальних умовах;

• вдосконалення системи поточного управління виробничо-господарською та фінансовою діяльністю підприємства;

• вдосконалення системи фінансового планування і прогнозування діяльності підприємства.

Таким чином, процес формування фінансової політики підприємства і її вдосконалення повинні мати індивідуальний характер і базуватися на науково-обґрунтованих методиках і підходах фінансового управління.

Висновки. Фінансова політика підприємства являє собою цілеспрямоване застосування фінансів для вирішення довготермінових цілей та короткотермінових завдань, визначених статутними вимогами. В умовах нестабільного економічного середовища, непередбачуваної податкової грошово-кредитної політики держави багато підприємств вимушені турбуватися про своє виживання.

Фінансову політику на підприємствах повинні здійснювати професіонали – головні фінансові менеджери (директора), що володіють всією інформацією про стратегію і тактику організації.

Для прийняття управлінських рішень вони використовують інформацію, наведену в бухгалтерській і статистичній звітності, в оперативному фінансовому обліку, яка служить головним джерелом даних для визначення показників, що застосовуються у фінансовому аналізі і внутрішньофірмовому плануванні грошових потоків.

Якісно проведений управлінський аналіз підприємства дозволяє виявити недоліки в його діяльності, малоефективні або збиткові види продукції та послуг, визначити найбільш вигідний для даних умов асортимент продукції, а також оцінити ефективність додаткових витрат і раціональність капітальних вкладень.

Найважливіші напрями вдосконалення фінансової роботи на підприємствах такі:

• системний і постійний фінансовий аналіз їх діяльності;

• організація оборотних коштів відповідно до чинних вимог з метою оптимізації фінансового стану;

• оптимізація розподілу прибутку і вибір найбільш ефективної дивідендної політики;

• використання лізингових відносин з метою розвитку виробництва;

• оптимізація структури майна і джерел його формування з метою недопущення незадовільної структури балансу;

• розробка і реалізація стратегічної фінансової політики підприємства.

Список використаних джерел

1. Маслова С. О., Опалов О. А. Фінансовий ринок / С. О. Маслова, О. А. Опалов. – К. : Каравела, 2009. – 288 с.

2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ,

2008. – 552 с.

3. Фінанси. Курс для фінансистів: навч. посібник / За ред. В. І. Оспіщева. – К. : «Знання», 2008. – 567 с.

4. Чугунов І. Я., Затонацька Т. Г., Ставицький А. В. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І. Я. Чугунов, Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький. – К. : ТОВ «ПоліграфКонсалтінг», 2007. – 312 с.

5. Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. Теорія фінансів : підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

РОЗДІЛ ІІ. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Баглай Р.О., *здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Менеджмент організацій»
Вінницький інститут Університетут «Україна»

ПРИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

SETTING BUSINESS-PLANNING

Анотація. Розглянуто призначення бізнес-планування. Встановлено, що складання бізнес-плану сприяє вивченню підприємцями місткості й перспектив розвитку майбутнього ринку збуту. Досліджено, що ціль розробки стратегічного плану і бізнес-плану – спланувати господарську діяльність фірми на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку і можливостями одержання необхідних ресурсів.

Ключові слова: бізнес-планування, ринкова економіка, фінансовий план, підприємство

Abstract. Setting is considered business-planning. It is set that the stowage of businessplan assists the study of capacity and prospects of future market of sale development businessmen. Investigational, that aim of development of strategic plan and businessplan - to plan economic activity of firm on the nearest and remote periods in accordance with the necessities of market and by possibilities of receipt of necessary resources.

Keywords: business-planning, market economy, financial plan, enterprise

Постановка проблеми. На нинішньому етапі розвитку економіки України, в умовах світової та вітчизняної фінансової кризи, зростання конкуренції на ринку товарів та послуг становиться актуальним проведення бізнес-планування роботи підприємств незалежно від форм власності. Кожна фірма, здійснюючи свою діяльність, зобов'язана чітко представляти потребу в перспективі у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів у процесі роботи фірми.

У ринковій економіці підприємці не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати і акумулювати інформацію, як про стан цільових ринків, положення на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості. Одним з широко застосовуваних інструментів планування та узагальнення інформації в сучасній економіці є бізнес-план.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти досліджували такі вчені, як: Афанасьєв М. В., Плоха О. Б., Бойчик І. М., Бригхэм Ю. Ф., Величко В. В., Гетьман О. О., Шаповал В. М. та ін. Але враховуючи цінність праць вчених багато питань залишаються відкритими або дискусійними.

Виклад основного матеріалу. Бізнес-план – це письмовий документ, у якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [4, с. 63-64].

Бізнес-планування має містити аналіз проблем, з якими фірма може зіткнутися в майбутньому. Кожна з наведених проблем повинна мати запропоновані способи їх розв'язання. Складання бізнес-плану сприяє вивченню підприємцями місткості й перспектив розвитку майбутнього ринку збуту. Це досягається на основі оцінки витрат на виготовлення й реалізацію продукції, зіставлення їх з можливими цінами на ринках збуту. Визначення потенційної прибутковості підприємницької діяльності в поєднанні з виявленням очікуваних проблем від початку справи робить планування максимально реальним. Розробка системи

оціночних показників ефективності власної діяльності дозволить звести до мінімуму ризик, пов'язаний з проведенням даного комерційного проекту.

Бізнес-плани можна класифікувати за певними ознаками: за сферою бізнесу; за масштабами бізнесу; за характеристиками продукту бізнесу. У процесі розробки бізнес-плану виділяють три стадії: початкову, підготовчу, основну.

У структурі бізнес-плану, як правило, виділяють такі складові: титульний аркуш; зміст бізнес-плану; резюме; галузь, фірма та її продукція (послуги); дослідження ринку; маркетинг-план; виробничий план; організаційний план; оцінка ризиків; фінансовий план; додатки.

Ключовим розділом бізнес-плану є фінансовий план. Головна мета фінансового плану – узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного "підприємницького проекту з економічного погляду.

Таким чином, ціль розробки стратегічного плану і бізнес-плану – спланувати господарську діяльність фірми на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку і можливостями одержання необхідних ресурсів.

Задачами стратегічними плану і бізнес – плану є:

- сформулювати довгострокові і короткострокові цілі фірми, стратегію і тактику їхнього досягнення;
- визначити конкретні напрямки діяльності фірми, цільові ринки і місце фірми на цих ринках
- вибрати асортимент і визначити показники товарів і послуг, що будуть запропоновані фірмою споживачам;
- оцінити виробничі і невиробничі витрати;
- визначити склад маркетингових заходів щодо вивчення ринку, стимулюванню продажів, ціноутворенню і т. п.;
- оцінити фінансове положення фірми і відповідність наявних фінансових і матеріальних ресурсів можливостям досягнення поставлених цілей і т.д. [4, с. 68-69].

Бізнес – план виконує наступні основні функції, а саме:

- є інструментом, за допомогою якого підприємець може оцінити фактичні результати діяльності за визначений період;
- може бути використаний для розробки концепції ведення бізнесу в перспективі;
- є засобом добування фінансових ресурсів;
- являє собою інструмент реалізації стратегії підприємства.

Можна констатувати, що на сьогоднішній день нестабільність факторів навколишнього середовища вимагає від підприємств детального прогнозування своєї стратегічної та поточної діяльності, врахування загроз і можливостей подальшого розвитку та досягнення поставлених цілей.

Сучасність вимагає від менеджменту будь-якої організації вміння приймати відповідні управлінські рішення. Важливим елементом стратегічного планування, який вирішальною мірою може передбачати реакцію підприємства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну поведінку на ринку, є бізнес-планування, яке можна розглядати як дієвий інструмент сучасного менеджменту, завдяки якому підприємства можуть визначити мету і завдання свого функціонування, розробляти систему заходів щодо поліпшення результатів діяльності або запобігання небажаним явищам.

Висновки. Бізнес-план являє собою письмовий документ, у якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Наявність обгрунтованого бізнес-плану сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволить значно

підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і скоротити витрати. Різні аспекти практики складання бізнес-планів, свідчать, що цей план є невід'ємною частиною планування, одним з найважливіших документів, розроблювальних на підприємстві, є ефективним інструментом керування, допомагає підприємству, визначати перспективи росту своєї справи, контролювати поточну ситуацію.

Список використаних джерел

1. Афанасьєв М. В., Плоха О. Б. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб. / М. В. Афанасьєв. Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «Інжек», 2014. – 320 с.

2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. М. Бойчик. Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2012. – 528 с.

3. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент: пер. с англ. / Ю. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт. – СПб.: М.; Нижний Новгород; Воронеж: Питер, 2011. – 959 с.

4. Величко В. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / В. В. Величко. – Х.: ХНАМГ, 2015. – 169 с.

5. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 488 с.

Васалатій О.П., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Науковий керівник: **Балахонова О.В.,** д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ

BASIC PRINCIPLES AND METHODS OF MANAGEMENT

Анотація. У статті розглянуто основні принципи і методи менеджменту. Досліджено, що основоположний принцип менеджменту полягає в забезпеченні прибутковості бізнесу, процвітанні підприємництва та максимумі добробуту персоналу фірми. Встановлено, що методи в менеджменті мають особливе значення, з їхньою допомогою відбувається взаємне збагачення його теорії та практики.

Ключові слова: менеджмент, принципи, методи, управління, модель, персонал

Abstract. The article describes the main principles and methods of management. The fundamental principle of management is to ensure profitability of the business prosperity of the enterprise and the maximum welfare of the staff of the firm. It is established that methods in management are of special importance, with their help, there is a mutual enrichment of its theory and practice.

Keywords: management, principles, methods, management model, staff

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин основне завдання, що стоїть перед будь-якою організацією полягає в отриманні прибутку. Ефективність управління безпосередньо залежить від того, які функції та методи менеджменту застосовуються в діяльності. Оптимально організувати діяльність дозволяють грамотно використані принципи і методи менеджменту. Утакому контексті помічаємо актуальність теми, що обумовлює її вибір.

Аналіз останніх публікацій. Зазначимо, що у теорії і практиці принципи виконують синтезуючу функцію. Науковець Г. Гегель з цього приводу зазначив: «Потреба знайти те, з чого слід починати, виглядає незначною порівняно з потребою знайти принцип, оскільки, як

здається, лише це цікаво, в принципі полягає сама сутність» [2, с. 123-124]. Як відомо, принципи раціонального управління вперше було сформульовано основоположниками наукового менеджменту - Ф. Тейлором, Г. Емерсоном, А. Файолем.

Метою дослідження є аналіз та виявлення найбільш ефективних сучасних методів та принципів для управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Методи менеджменту – це сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою досягнення цілей організації та ефективного виконання її місії.

Методи менеджменту покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного його члена, забезпечити своєчасну і дієву ліквідацію відхилень від накресленої програми дій. Методів менеджменту є дуже багато, але всіх їх можна класифікувати на такі три групи:

- економічні:
- організаційно-розпорядчі
- соціально-психологічні.

Основне призначення методів менеджменту в умовах ринкових відносин полягає в забезпеченні високої ефективності діяльності трудових колективів, їхньої чіткої, рівномірної роботи, всебічної зацікавленості кожного працівника в досягненні найвищих результатів.

Менеджмент використовує різноманітні способи, підходи та прийоми, які дають можливість: упорядкувати, націлити (спрямувати) та ефективно організувати виконання притаманних йому функцій, процедур і операцій, необхідних для здійснення управлінського впливу. В сукупності способи здійсненняуправлінської діяльності, які застосовуються для визначення та досягнення її мети, виступають як методименеджменту.

У загальноприйнятому розумінні методи – це способи (прийоми) цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для досягнення поставленої мети. Усі методи управління використовуються в практичній діяльності керівником не як окремі, розрізнені й самостійні способи впливу, а як цілісна система взаємопов'язаних та взаємодіючих конкретних методів.

Метод – це те, завдяки чому можна отримати результат. Поняття методу менеджменту трактується двояко: як спосіб пізнання, дослідження об'єкта управління і як прийом, спосіб практичної управлінської діяльності.

Одним із найважливіших методів науки управління є вивчення узагальнення й поширення передового досвіду, в тому числі й досвіду управління в інших країнах. Ефективність застосування методів багато в чому залежить від кваліфікації кадрів, якості організації та стимулювання праці, зрілості та досконалості всіх інших елементів управління. Специфіка принципу як форми наукового пізнання полягає в його методологічній функції, у здатності бути засобом організації пізнавального процесу.

В управлінській практиці принципи дають змогу об’єднати елементи соціально-технічної системи (підприємства) в єдине ціле. Найважливіше значення в реалізації мети організації мають принципи менеджменту, які використовує у своїй діяльності управлінський персонал.

Основні принципи застосування методів менеджменту в умовах ринкових відносин такі:

- забезпечення рентабельності,
- самоокупності,
- господарської самостійності,
- моральної та матеріальної зацікавленості,
- конкурентноздатності продукції,
- зменшення витрат тощо.

Загальні принципи менеджменту мають відповідати таким вимогам: визначати загальні положення, властиві організаціям різних типів і видів; відповідати законам розвитку

природи, суспільства і бізнесу; об'єктивно відображати сутність явищ і реальних процесів управління організацією; бути визнаними суспільством. Основоположний принцип менеджменту – забезпечення прибутковості бізнесу, процвітання підприємництва і максимум добробуту персоналу фірми.

Головні принципи менеджменту, розроблені школою наукового менеджменту і класичною адміністративною школою.

До сучасних принципів менеджменту можна віднести такі: пріоритет споживача, надійне обслуговування, швидкість і зручність; висока якість; доступні ціни; опора на загальнолюдські цінності; моральність; допомога іншим підприємцям у досягненні успіху; високі стандарти діяльності; орієнтація на перспективу розвитку, розширення сфери бізнесу, підприємництва, підвищення стандартів діяльності; орієнтація на кінцеві результати діяльності; прагнення до нововведень; збереження духу новаторства, незважаючи на лідерство в даний момент; усвідомлена відповідальність за результати справи фірми; уміння викликати і підтримати ентузіазм персоналу фірми; розвиток усього кращого в людях, їхніх умінь, творчих здібностей та ін.

У принципах менеджменту узагальнено, з одного боку, пізнані закони і закономірності, з іншого – досвід управління, який виправдав себе. Вони визначають спосіб діяльності, взаємодії і виступають правилами, нормами управлінської діяльності. Принципи управління похідні від загальних законів і відображають відносини, згідно з яким має створюватися, функціонувати та розвиватися система управління. Ігнорування принципів може створювати в управлінні ситуацію, яка в кінцевому підсумку може призвести до невдач в управлінській діяльності. Тому знання й урахування принципів у практичній діяльності є найважливішою умовою ефективного управління.

Загальні принципи менеджменту мають відповідати таким вимогам:

- визначати загальні положення, властиві організаціям різних типів і видів;
- відповідати законам розвитку природи, суспільства і бізнесу;
- об’єктивно відображати сутність явищ і реальних процесів управління організацією;
- бути визнаними суспільством.

Відмітимо, що основоположний принцип менеджменту – забезпечення прибутковості бізнесу, процвітання підприємництва і максимум добробуту персоналу фірми.

До характерних принципів менеджменту належать такі:

- децентралізації управління фірмою з метою забезпечення тісного співробітництва органічно взаємодіючих структурних елементів, наділених широкою самостійністю; зростання чисельності працівників, що залучаються до вироблення управлінських рішень;
- ототожнення працівників із фірмою, її інтересами і принципами, кожний працівник – це «людина фірми»;
- підвищення готовності кожного до інновацій, динамічного оновлення продукції;
- постійне навчання персоналу в процесі діяльності підприємства;
- постійний пошук альтернативних варіантів діяльності фірми; використання нестандартних режимів роботи персоналу з гнучкими параметрами;
- застосування нових способів стимулювання праці й новаторства. орієнтованих на індивідуальні, групові, соціальні потреби; здійснення програм довгострокового професійного, посадового розвитку ключових груп працівників, включно з плануванням кар’єри та ін.;
- активне формування нового мислення персоналу з орієнтацією на динамічні, швидкі зміни в характері й масштабах діяльності фірм;
- підприємницький стиль роботи, здатний вчасно помітити зміни в тенденціях розвитку ринку;
- активне використання ідей удосконалення продукції, робіт і послуг фірм-споживачів;

- опора на систему гнучкого лідерства серед персоналу й особисті контакти працівників з навколишнім середовищем фірми;
- підкреслена й підкріплена практичними діями постійна і цілеспрямована підтримка індивідуальної ініціативи працівників фірми й організацій, що з нею співробітничають.

Причини кризи багатьох великих і успішно діючих корпорацій найчастіше полягають не в тому, що якість функцій менеджменту підприємства виконуються не так, як потрібно, навіть не в допущених помилках. У більшості випадків усе робилося правильно, але – безрезультатно, тобто виникає ситуація, коли дії і результат не узгоджуються. За таких обставин причина кризи полягає в застарілості головних принципів і положень, на основі яких створювалася організація і здійснювалося управління нею. Основу побудови й управління сучасною підприємницькою організацією складають принципи бізнесу, які, по-перше, визначають організаційну поведінку, рішення, що приймаються, оцінку результатів діяльності. По-друге, формують уявлення про ринки споживачів, про конкурентів, про технологію та зміни їх, про переваги і слабкі місця компанії, про джерела її прибутків. Наявність адекватних і ефективних принципів бізнесу приводить до відмінних результатів.

Усі методи управління використовуються в практичній діяльності керівником не як окремі, розрізнені й самостійні способи впливу, а як цілісна система взаємопов’язаних та взаємодіючих конкретних методів. Методи в менеджменті мають особливе значення, з їхньою допомогою відбувається взаємне збагачення його теорії та практики. У них у конкретній формі, адаптованій до реальних ситуацій бізнесу, виражається сутність його принципів.

Висновки. Узагальнюючи, можна констатувати, що управління здійснюється за допомогою основних вихідних положень, правил, які називаються принципами менеджменту, якими керуються керуючі органи. У них відбивається дія об'єктивних законів та практика управління, а також визначаються вимоги до конкретної системи, структурою організації менеджменту.

Крім того, мають особливе значення методи в менеджменті, так як з їхньою допомогою відбувається взаємне збагачення його теорії та практики.

Список використаних джерел

1. Мостенська Т. Л., Луцький М. Г., Ільєнко О. В., Новак В. О. Менеджмент. Підручник. – 2-ге видання. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 758 с.

2. Стратегічне управління: навч.посіб. / В. І. Щелкунов, В. М. Загорулько, С. М. Подрєза та ін. – К.: НАУ, 2012. – 352 с.

3. Скібіцька Л. І., Щелкунов В. І., Сівашенко Т. В., Чічкан-Хліповка Ю. М. Офісний менеджмент: навч. посібник для студентів економ. вузів. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 560 с.

4. Бусигін А. В. Ефективний менеджмент: курс лекцій / А. В. Бусигін. Випуск 3. – М.: Ельф К, 2006. – 236 с.

Демченко Н.В., *магістрант 1 року підготовки,*
спеціальності «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університет «Україна»
Науковий керівник: **Сіташ Т.Д.**, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

THE PROCESS OF PROFITABILITY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Анотація. Розглянуто процес управління прибутковістю на підприємствах в сучасних умовах економічного розвитку. Встановлено, що механізм управління прибутком складається із сукупності елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з ключовими аспектами управління прибутком: формуванням, розподілом і використанням. Обґрунтовано, що управління прибутком на підприємстві повинно здійснюватися на основі методичного, організаційного, інформаційно-аналітичного забезпечення. Констатовано, що на величину прибутку підприємства впливають результати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, тому управління прибутком, особливо його формуванням, повинно здійснюватися у розрізі представлених видів діяльності.

Ключові слова: прибуток, механізм, процес управління, формування прибутку, розподіл прибутку, чистий прибуток

Abstract. The process of profitability management at the enterprises in modern conditions of economic development. It is established that the mechanism of profit management consists of a set of elements governing the development and implementation of management decisions related to key aspects of the management of the formation, distribution and use. It is proved that the profit management of the enterprise should be based on methodological, organizational, information and analytical support. Stated that the profit margin of an enterprise is influenced by the results from the operating, financial and investment activities, therefore, profit management, especially its formation, should the implementation in the context of the presented activities.

Keywords: profit, mechanism, process management, profit formation, profit distribution, net profit

Постановка проблеми. В умовах становлення ринкових відносин розвиток сучасного бізнесу відбувається під суттєвим впливом нестабільної економіки, тому за своєю метою концепції фінансового менеджменту, мають надавати керівництву можливості прогнозувати та ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі суб'єкта управління.

Актуальність питань управління прибутком особливо важлива для українських підприємств у даний час, адже прибуток підприємства є головною ціллю підприємницької діяльності. Для отримання високого рівня прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності не тільки для власників підприємства, але також і для решти його персоналу.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні та практичні аспекти процесу управління прибутковістю підприємства досліджено у працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л. Г. Дідковська, І. А. Ігнатьєва, І. В. Долішна, Г. В. Осовська, І. М. Парасій-Вергуненко, М. Портер, К. І. Ткаченко, М. Г. Чорна, А. Томпсон, Р. Пігуль, О. Л. Фіщук, Н. В. Янкова та інші.

Метою дослідження є оцінка процесу управління приутковістю підприємства в

сучасних умовах економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Прибуток є одним із ключових показників, які характеризують результати господарської діяльності підприємства. Він виступає основним джерелом для фінансування його розвитку, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Отримання прибутку є головною метою підприємницької діяльності. Створення дієвого механізму управління прибутком на підприємстві сприятиме оптимізації його доходів і витрат, джерел фінансування, що дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Формування прибутку підприємства пов'язане зі здісненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здіснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. На величину прибутку підприємства також вливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є:

- визначення основних джерел його формування;
- забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства;
- забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо.

Механізм управління прибутком підприємства передбачає певну послідовність дій, спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління. Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

Реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення таких завдань [2, с. 45-46]:

1. Планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

2. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства.

3. Визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства.

4. Забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

До основних принципів, що знаходяться в основі управління прибутком належать:

- інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг, тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством;
- комплексний характер прийняття управлінських рішень;
- високий динамізм управління, постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін;

- варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень, найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства;
- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Ключовими аспектами управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення на підприємстві методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку.

Організаційне – загальну структуру управління підприємством, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, взаємозв'язки між ними. Організаційне забезпечення створює необхідні умови для розробки й прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу й використання прибутку. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання масиву даних, необхідних для здіснення моніторингу за управлінням прибутком підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Доходи як фінансові результати відображаються у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Особливістю прибутку в умовах ринку є не накопичення його в грошовій формі, а як витрати на інвестиції та інновації. Повертаючись через них, він забезпечує економічне зростання підприємства та підвищення його конкурентоздатності. Прибуток тісно пов'язаний з обсягом випущеної продукції, адже чим більше ми зможемо виробити продукції, тим більше ми зможемо продати чи реалізувати цю продукцію, що тим самим може збільшити частину прибутку. Визначальним також є собівартість та операційні витрати. Для ефективного управління прибутком треба сформувати дієву систему управління прибутком підприємства, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

В останній час організаційне управління прибутком підприємства базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком, на основі виділення центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняти рішення. Для кожного з центрів відповідальності визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність керівників і співробітників [2]. Новим підходом до прийняття управлінських рішень в області управління прибутком є ситуаційний підхід, який концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

З метою контролю за процесом управління прибут- ком на підприємстві доцільно створювати центри відповідальності – внутрішні структурні служби і підрозділи підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, та які несуть відповідальність за результати цих рішень [2]. Створення центрів відповідальності сприятиме більш ефективному організаційному забезпеченню управління прибутком підприємства, оскільки для кожного такого центру визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність персоналу на встановлюється персональна відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Прибуток настільки складний, інтегральний, багатоаспектний економічний об'єкт, що залежить від впливу великої кількості факторів, що система формування і розподілу прибутку має враховувати всі перераховані вище підходи, однак особливу увагу слід приділити комплексному, системному і ситуаційному підходам. Це зумовлено складністю входження в ринкові відносини і необхідністю врахування крім основних факторів виробництва, ризикових ситуацій ізовнішніх загроз.

Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Управління підприємством повинно спрямовувати зусилля на інновації і розвиток, здатність до змін і модернізацію, активне використання людського капіталу та інформаційних технологій. Тому для проведення модернізації діяльності підприємства шляхом інноваційних нововведень, з метою подальшого росту прибутковості, підприємстві необхідно залучати інвестиції.

На думку міжнародних аналітиків, однією з найбільших проблем економіки України є необхідність поліпшення діяльності суспільних інститутів. Рівень бюрократизму та урядового регулювання бізнесу в Україні бізнесмени вважають одним із найвищих у світі. Тому інвестори переживають стосовно захисту прав власності та мінімізації ризиків у залученні коштів і стимулюванні інвестиційної діяльності в країні. Типовою для багатьох підприємств є проблема неефективного управління ризиками (запізніла їх ідентифікація і нейтралізація) та швидкого виявлення і використання додаткових шансів поліпшення діяльності. Наслідком цього може бути зменшення потенціалу розвитку та фінансова криза.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають змогу сформулювати такі висновки:

- динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах;
- управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства;
- формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими платежами, операційним і фінансовим важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства;
- управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, основаним на певних принципах і наукових підходах. Це ще раз підкреслює, що для управ- ління прибутком підприємства як економічним об’єктом, який має велике значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати дієві інструменти управління.

Список використаних джерел

1. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розпо- ділу й використання прибутку / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2014. – № 2. – С. 103-110.

2. Кузнецова С. А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в неста- більній економіці: теорія та методологія / С. А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1. – С. 32–37.

3. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 1. – С. 45–53.

Гурочкіна В.В., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки підприємства
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України
Іваницька О.В., *студентка*
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

MOTIVATION OF LABOR IN THE CURRENT COMPETITIVE ENVIRONMENT

Анотація. В статті розглянуто характеристику мотивації праці на рівні української практики. Порівняно показники України оплати праці та продуктивності праці з показниками інших країн. Визначено рівні середньомісячної зарплати в Україні. Обгрунтовано доцільність виваженої програми по збільшенню мінімальної заробітної плати в країні.

Ключові слова*:* мотивація праці, оплата праці, мінімальна зарплата.

Abstract. In the article the characteristic of labor motivation from the point of view of Ukrainian practice is considered. Comparison of indicators of payment and labor productivity in Ukraine with indicators of other countries is made. The levels of the average monthly salary in Ukraine are determined. The expediency of introducing a weighted program to increase the minimum wage in the country is justified.

Key words: labor motivation, wages, minimum wage.

Постановка проблеми. Сучасні реалії світового ринку диктують вимоги рухатися до економічного піднесення нашої країні на основі науково-технічного розвитку та посилення конкурентоспроможності українських підприємств. Для реалізації цієї задачі безумовно потрібен розвиток продуктивних сил та стабільне відтворення робочої сили під впливом стимулів для посилення продуктивності праці. Тому питання з`ясування сутності нової парадигми мотивації праці в Україні в умовах конкурентного середовища є актуальним та вчасним.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання мотивації праці та підвищення продуктивності праці на підприємствах цікавили науковців завжди. Наукові дослідження в даних питаннях проводили Амоша О. І., Бандур С. І., Богиня Д. П., Грішнова О. А., Куліков Г. Т., Новіков В. М., Новікова О. Ф., Петрова І. Л. та ін.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світового досвіду свідчить, що в розвинених країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою конкуренція не лише слугує регулятором попиту і пропозиції, заробітної плати, а й засобом трансформації соціально-економічних мотивів поведінки найманих працівників і роботодавців на ринку праці у напрямі орієнтацій на зростання конкурентоспроможності. Пояснюється це, передусім, тим, що в умовах конкурентного середовища найбільшим попитом користується праця, якій притаманні якісні та вартісні переваги, тобто конкурентоспроможна праця. На початку XXI-го ст. світова практика мотивації конкурентоспроможності у сфері праці підпорядковується інноваційній стратегії підприємств, містить значно збагачені методи соціально-економічної мотивації [1].

Мотивація праці на рівні української практики протилежна до світових тенденцій. Вибір мотивації залежить від багатьох чинників і має чимало проблем: у країні поширюється бідність, існують проблеми та суперечності між роботодавцями та найманими працівниками, відмова від праці оскільки не має мотивації до неї. Вважали, що ринок сам створить умови для піднесення продуктивності праці, але цього не відбулося. Інтерес до продуктивності праці втрачався, а самих працівників почали цікавити лише власні економічні інтереси.

Від ринкових реформ економічну користь отримав середній та великий бізнес, на відміну від працівників, які отримали соціальну незахищеність, нерегульовану експлуатацію праці.

Порівнявши показники України оплати праці та продуктивності праці з показниками інших країн світу визначено, що наша країна за рівнем оплати праці має чимале відставання. Заробітна плата в Україні порівняно з країнами ЄС становить близько 4-17 %, а продуктивність лише 30%. Це свідчить про те, що система мотивації є не ефективною, тобто обмін праці та отримуваний дохід не виправданий. Роботодавці зацікавлені у більш дешевій робочій силі.

Руйнується стереотипи професійного розвитку у більшості висококваліфікованих працівників за рахунок економічної та соціальної підтримки. Більшість працівників не мають бажання розвиватися для посилення власної конкурентоспроможності.

Відсутність ефективних механізмів мотивації праці зумовлює не- вдоволеність працею, втрату інтересу до її змісту, вияву трудової та інноваційної активності, веде до неефективного використання та розвитку на- явного трудового потенціалу. Соціальна несправедливість в оцінці праці та розподілі трудових доходів, неможливість для переважної більшості працівників досягти стандартів добробуту забезпечених прошарків, поширена бідність серед працюючих не лише зменшують віру в спроможність власною працею поліпшити свій добробут, а й накопичують конфліктний потенціал у суспільстві, що протидіє процесам модернізації економіки, провокує втрату конкурентних позицій держави у сфері освіти, передових технологій [2].

Проте, Уряд України в останні роки планує збільшити заробітну плату, стрімке підвищення мінімальної зарплати вони пояснюють намірами покращити добробут працівників і знизити рівень тіньових зарплат. Плановий рівень заробітної плати представлений на рис.1.

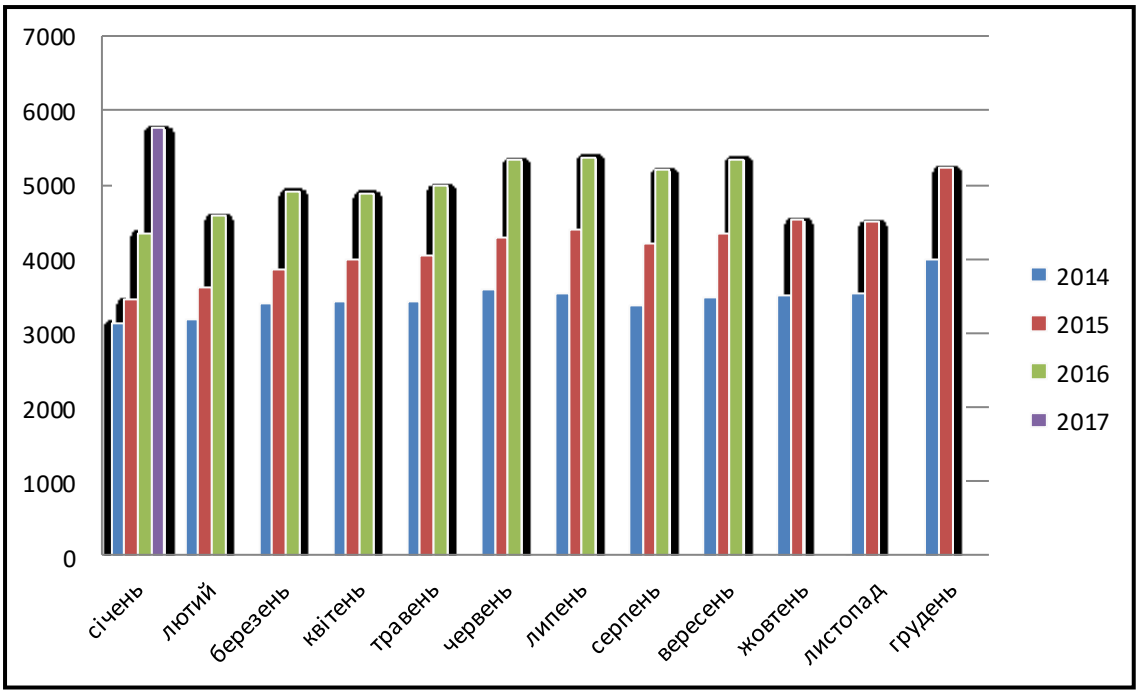

рис.1 Середньомісячна зарплата в Україні 2014-2017 [4]

Зробивши акцент на 2014-2016 роках і проаналізувавши дані Міністерства фінансів України у 2017 році уряд планує підвищити заробітну плату. У досліджуваний період 2014-2016 р.р. спостерігається поступове підвищення обсягу заробітної плати.

Уряд мотивує збільшення заробітної плати такими умовами:

1. Формальний сектор: Підвищення мінімальної заробітної плати сприяє збільшенню заробітних плат в таких сферах як освіта та охорона здоров’я.

2. Неформальний сектор: підвищення мінімальної заробітної плати справді сприятиме збільшенню середньої заробітної плати в економіці, яка вимірюється з урахуванням наявних працівників.

Висновки. Отже, рішення Уряду щодо збільшення мінімальних зарплат є збалансованим, на нашу думку, є помилковим, так як мова йде про стрімке збільшення, а не поступове. Враховуючи те, що з 1 жовтня в Україні скасували державне регулювання цін на продукти, є ймовірність стрімких інфляційних процесів. Планувався трьох місячний строк дії такого експерименту, тому згідно календарного плану не залишається часу проаналізувати вплив цінового регулювання та визначити чітко як сприйме ринок збільшення ставки мінімальної заробітної плати. В даному питанні є необхідним державне регулювання цін та валютне регулювання.

Отже, з метою позитивного ставлення до праці потрібно щоб працівники сприймали її як діяльність, що є джерелом самовдосконалення, а також як основу професійного та службового зростання. Перед вітчизняною економічною наукою постають задачі необхідності змін механізмів мотивації праці для подальшого розвитку, що мають систематичний та поступовий характер.

Список використаних джерел

1. Семикіна М. В. Нова парадигма мотивації праці в системі розвитку соціально-трудових відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Ekupr/2011_3/a18.pdf

2. Рибак О. В. Напрями формування системи мотиваційних механізмів праці працівників підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/96.pdf

3. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/20888/05-Petrachenko.pdf?sequence=1

4. Фінансовий портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Середня зарплата в Україні. – Режим доступу до ресурсу: http://index.minfin.com.ua/index/average/?2016

Гурочкіна В.В., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки підприємства
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України
Меньківський І.Л., *студент*
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

FORMING A POSITIVE IMAGE OF AN ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF ENSURING COMPETITIVENESS

Анотація. В статті розглянуто аспекти формування різноманітних складових позитивного іміджу підприємства. Досліджено процес створення іміджу підприємства за основними складовими. Визначено основні переваги позитивного іміджу.

Ключові слова: позитивний імідж підприємства, економічний ефект, внутрішній імідж, зовнішній імідж, чуттєвий імідж, нечуттєвий імідж.

Abstract. The article considers the main aspects of the formation of various components of the company's positive image. The process of creating an enterprise image based on the main components has been studied. The main advantages of a positive image are determined.

Key words: positive image of the enterprise, economic effect, internal image, external image, sensitive image, insensitive image.

*Постановка проблеми***.** У зв`язку із посиленням впливу комунікативних потоків на ефективне функціонування підприємства, значущість іміджу в сучасному бізнес-середовищі стрімко зростає. Імідж підприємства являється одним із ключових інструментів досягнення стратегічних цілей, що торкаються основних сторін його діяльності, спрямованих у майбутнє. Переваги позитивного іміджу очевидні, водночас, слід пам`ятати, що він не з'являється сам собою, за цим приховується цілеспрямована наполеглива праця із його формування. Саме тому, обрана тема є актуальною та набуває необхідності вивчення теоретичних і практичних аспектів формування іміджу підприємства як фактору конкурентоспроможності. Створення позитивного іміджу безперечно впливає на діловий успіх підприємства, так як формує позитивне сприйняття до останнього.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій***.** Проблематика формування позитивного іміджу підприємства привертає увагу наукової спільноти, зокрема дослідженням цього питання займались такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Р. Брейлі, С. Майерс, І. Гурков, Е. Абрамова, П. В. Забелин, Д. В. Задихайло, Г. В. Назарова, Б. А. Чуб та багато інших.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки основним та визначальним фактором благополуччя підприємства стає увага споживача продукції та послуг. Різноманіття зовнішніх та внутрішніх факторів впливу знаходить своє відображення в позиції суспільства відносно підприємства. В свою чергу, це являється передумовою формування його іміджу.

В англо-російському словнику слово «імідж» (image) перекладається як «образ», «відображення», «подоба», «ікона», «лице», – якщо мається на увазі політична партія чи якась організація; є й інші варіанти. [4, с.32]

Імідж організації – це образ організації, який існує у свідомості людей. Можна навіть сказати, що в будь-якій організації існує імідж поза залежністю від того, хто над ним працює і чи працюють над ним узагалі. [1, с.15-18]

Імідж формується із різноманітних складових: найменування, ціна, дизайн упаковки, стиль реклами та якості самого продукту. Сприятливий імідж підприємства має бути, по-перше, адекватним, тобто відповідати реально існуючому образу чи специфіці фірми, по-друге, оригінальним – відрізнятися від образів інших підприємств чи товарів, по-третє, пластичним, не застарівати та мати можливість швидко адаптуватись та змінюватись, по-четверте, – креативним, запам`ятовуватись (а це вже вимога часу).

Сприятливий імідж генерує економічний ефект шляхом активізації попиту на товар і послуги та приваблює інвестиції у розвиток підприємства. В свою чергу, економічний ефект відображається через розвиток інфраструктури, створення робочих місць завдяки інвестиціям, зростання доходів підприємств та поповнення державного бюджету. Тобто ефект від досягнення сприятливого іміджу спостерігається на всіх рівнях. Доведено, що проведення масштабних суспільних заходів та пов'язана з ними активізація уваги споживача є стимулом для розвитку підприємства і сприяє зміцненню його конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність можна визначити як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає ступінь переваг над підприємствами- конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за відповідний проміжок часу. Але при цьому є особливості завдяки яким компанія може стати конкурентоспроможною. До цих особливостей необхідно відносити її імідж [3].

Спеціалісти в галузі реклами у США вважають, що, наприклад, люди курять не тютюн, а улюблену марку цигарок (сорт тютюну вони можуть і не розпізнати, розпізнають завжди марку), а на автомобіль з відкритим верхом чоловік дивиться як на кохану жінку.

Чоловік спиняє свій вибір на седані, який має четверо дверей, так само, як він вибирає за дружину звичайну дівчину, сподіваючись, що вона буде чудовою дружиною та матір`ю. Вважається, що чоловік «одружується» з седаном, бо ця машина зручна, практична, надійна.

Процес створення іміджу будь-якого підприємства відбувається за основними складовими, які на сам перед дуже чуттєво формують думку про підприємство, а саме:

- чуттєвий імідж;
- нечуттєвий імідж;
- внутрішній імідж;
- зовнішній імідж.

Чуттєвий імідж. Те, що покупець може побачити, понюхати, почути, до чого він може доторкнутися, що може покуштувати, тобто товар чи продукція компанії.

Нечуттєвий імідж. Відповідна реакція покупця на відчутне на дотик, на обслуговування та відношення до нього співробітників компанії, сервіс.

Внутрішній імідж. Атмосфера всередині компанії, позитивне та негативне відношення співробітників до керівництва, політики компанії, яка виражається насамперед в ступені відданості співробітників своїй фірмі.

Зовнішній імідж. Вплив перших трьох факторів плюс громадська думка про компанію, що формується, рекламною кампанією, якістю продукції, зв`язками з засобами масової інформації та громадською роботою. Як видно, імідж в традиційному розумінні цього поняття є тільки одна четверта його частина, що називається зовнішнім іміджем. [2, с. 142-149]

Висновки. Таким чином, сприятливий імідж підприємства являється передумовою досягнення стратегічних цілей, загального економічного ефекту, що є запорукою конкурентоспроможності підприємства. Перевагами позитивного іміджу є досягнення максимально можливого прибутку, залучення інвестицій, створення робочих місць та поповнення державного бюджету. В основі процесу формування позитивного іміджу є цілеспрямована наполеглива праця.

На наш погляд, сприятливий імідж підприємства є тією рушійною силою, що дозволить посилити конкурентоспроможність не лише на внутрішньому ринку країни, а і на світовому, поряд із провідними державами.

Список використаних джерел

1. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент : конспект лекцій / О. А. Біловодська, В. В. Божкова. – Суми : СумДУ, 2007. – 128 с.

2. Філіпішина: Л. М. Формування цінової політики підприємств роздрібної торгівлі: дис. канд. екон. наук : 08.06.05 / Філіпішина Лілія Михайлівна; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2006. – 22 с.

3. Дяченко Т. А. Необхідність формування позитивного іміджу як основного фактора в підвищенні конкурентоспроможності компанії / Т. А. Дяченко, Л. Е. Помиткіна // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – № 4. – С. 42-47.

4. Про Антимонопольний комітет України: Закон України, від 26.11.1993 № 3659-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3659-12

Гурочкіна В.В., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки підприємства
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України
Мельник А.О.*, студентка*
Навчально-науковий інститут економіки,
оподаткування та митної справи УДФС України

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

FEATURES OF INNOVATION INVESTMENT ACTIVITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Анотація. В статті розглянуто аспекти формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Досліджено проблеми реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України. Визначено основні напрями поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки. Обгрунтовано доцільність комплексної програми по залученню інвестицій в агропромисловий комплекс.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційна активність, інвестиційний клімат, комплексна програма.

Abstract. The article considers the key aspects of the formation of a favorable investment climate in Ukraine. The problems of realization of innovation and investment activity in the agricultural sector of the economy of Ukraine are investigated. The main directions of improving the investment climate and the investment attractiveness of the agricultural sector of the economy have been determined. The expediency of a comprehensive program for attracting investments in the agro-industrial complex is substantiated.

Key words: innovation and investment activity, innovative activity, investment climate, integrated program.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національна економіка переживає економічну кризу, тому з метою подолання наслідків кризи особливу увагу потрібно звертати на інноваційно-інвестиційну діяльність. Залучення інвестицій є необхідною умовою економічного розвитку країни. В Україні інвестиційний клімат залишається несприятливим, водночас, такий його стан посилюється нестабільністю українського законодавства, нерозвиненістю ринкової інфраструктури та жорстким податковим тиском. Тому для України вирішення проблеми залучення фінансових інвестицій має бути комплексним, особливо у це стосується аграрного сектору економіки. Аграрний сектор має важливе значення для української економіки, так як вагома частка ВВП припадає саме на нього, а залучення інвестицій в аграрний сектор економіки виступає гарантом розвитку сфер агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України досліджували такі науковці: В. Федоренко, Л. Водачек, Б. Санто, В. Федоренко, О. Соловчук, О. Жидяк, О. Громова, О. Ляшенка, В. Смолинський, В. Федоренко.

Формулювання цілей статті. Метою є дослідження особливостей інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрний сектор економіки України.

Виклад основного матеріалу. Специфіка агропромислового виробництва визначають особливість методів та способів управління інноваційною та інвестиційною діяльністю. Нестабільність національної грошової одиниці, недостатність фінансових ресурсів для

забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок, високий рівень ризиків інноваційних процесів, ризик часового розриву між витратами і результатами діяльності недостатність фінансування сільського господарства, недосконалість нормативно-правової системи регулювання інноваційної діяльності не зацікавлює інвесторів вкладати кошти у розвиток аграрного сектору [4]. Крім того, ризиками для інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні є нестабільна політична ситуація в країні: анексія АР Крим, ведення АТО відлякує іноземних інвесторів.

Так, найбільший зовнішній інвестор вітчизняного сільського господарства Кіпр, протягом 2014 р. Скоротив свої фінансові інвестиції на 40%. Також суттєво скоротили свої видатки США (-49%.). Але протягом січня-червня 2015р обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство зросли на 9,6% порівняно з 2014 роком і склали майже 9,43 млрд. грн. [3].

Інвестиційне забезпечення аграрного сектору можна визначити як створення сприятливих і усунення несприятливих причин та факторів реалізації в господарському комплексі інвестиційного процесу.

В умовах сьогодення інноваційна активність та діяльність аграрних підприємств в Україні не у найкращому стані. Безперечно, що головною причиною нівелювання інноваційного розвитку є брак інвестиційних ресурсів. Невміння спрямувати грошові потоки фінансово грамотно і економічні та політико-правові проблеми країни призвели до зменшення інвестиційної привабливості. Після світової фінансової кризи, остаточно була зруйнована система матеріально-технічного та інженерно-технічного забезпечення. Тому залишається питання «Чи можливе відновлення?», якщо ні, то «Чи можлива побудова нової сучасної аграрної структури?» на основі активізації інноваційної діяльності, яка істотного збільшить обсяг інвестицій у АПК. На сьогодні основним напрямом вкладення коштів у інноваційно-інвестиційній діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється у техніко-технологічний розвиток. Отже, особливістю інноваційних процесів у АПК обумовлена потребами оновлення їх матеріально-технічної бази.

Фінансовою основою інновацій – є інвестиції, і, водночас, наявність інвестицій стають реальним базисом для інноваційної діяльності.

Значущими проблемами реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України залишаються наступні:

- права власності на землю;
- спад платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію;
- недостатні обсяги виробництва знань;
- виснаженість чорноземів та недотримання процесів відновлення родючості землі;
- низький рівень взаємодії науково-дослідного та підприємницького середовища у сільськогосподарському виробництві;
- зростання обсягів імпортної сировини (добрив) та висока їх собівартість;
- відсутність необхідного рівня державної підтримки та стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності;
- урбанізаційні процеси та занепад соціальної інфраструктури;
- низька конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках;
- низька інвестиційна привабливість галузі;
- висока зношеність основних засобів.

Одним з напрямків підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності може стати розробка комплексної програми по залученню інвестицій в агропромисловий комплекс. Для цього потрібно поліпшити інвестиційну привабливість, ефективно управляти інвестиційним процесом та запроваджувати заходи з поліпшення інвестиційного клімату [2].

Крім того, при розробці комплексної програми слід враховувати те, що сільське господарство України має дуже неоднорідну структуру. Наприклад, у 2011 році найменший показник валової продукції сільського господарства спостерігався в Закарпатській області

(4045 млн. грн.), найбільший – у Вінницькій області (15065 млн. грн). У 2012 році найбільший показник належав Київській області – 14791 млн. грн. Це свідчить про регіональні відмінності в аграрного сектора. Вони обумовлені як відмінностями природно-кліматичних умов, так і особливостями економічного характеру. Об`єкти сільського господарства, що наближені до великих міст мають кращу фондоозброєність, забезпеченість трудовими ресурсами, кращу соціальну інфраструктуру, а отже, кращу продуктивність і прибутковість.

Основними напрямами поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки є такі заходи:

1. забезпечення гарантованості та прогнозованості державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників;
2. вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної діяльності в Україні;
3. продовження на довгостроковий період пільгового оподаткування аграрних підприємств;
4. підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечення зростання фінансових накопичень;
5. впровадження інноваційних технологій в аграрний сектор економіки;
6. створення умов вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво[4].

З метою покращення сучасного стану та формування конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва продукції, доцільно усунути посередницькі ланки для забезпечення прямих зв'язків між учасниками; провадити глибоку переробку сировини; покращити соціальну інфраструктуру села; проваджувати еко-технології, що сприятимуть покращенню аграрної продукції в контексті його конкурентоспроможності.

Крім того, для посилення інноваційної діяльності необхідним є доступне кредитування сільськогосподарського виробництва із посильними відсотковими ставками. До сьогодні в Україні відсутній спеціалізований банк для надання фінансових послуг сільськогосподарським товаровиробникам, що звичайно є перепоною.

Висновки. Отже, проблема залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки – одна з найбільш важливих проблем розвитку економіки України. Інвестиційний клімат країни є важливою складовою, що створює передумови для стабільного інвестиційного зростання аграрного сектору. Але в Україні інвестиційна активність інвесторів не дуже висока через сформований несприятливий інвестиційний клімат, тому необхідна розробка комплексної програми по залученню інвестицій в агропромисловий комплекс.

Список використаних джерел

1. Іртищева І. О. Регіональні особливості інноваційних процесів в агропродовольчій сфері українського Причорномор'я / І. О. Іртищева. – К.: РВПС України НАН України, 2011. – 60 с.

2. Гайдуцький П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 43-48

3.Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.me.gov.ua/.

4. Інвестиційна політика в аграрному секторі України: проблеми та заходи щодо їх вирішення. Проект «Аграрна політика для людського розвитку». [Електронний ресурс] / Під редакцією Б. Супіханова. – Режим доступу до ресурсу: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_043_03.pdf

Євась Т.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Вигонюк Т.Т., *здобувач вищої освіти*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

THEORETICAL ASPECTS OF MODERN BUSINESS-ADMINISTRATION

Анотація. У статті розглядається сутність та особливості бізнес-адміністрування. Досліджуються основні принципи побудови ефективної системи бізнес-адміністрування на підприємстві. Визначаються основні функції бізнес-адміністрування.

Ключові слова: менеджмент, адміністративний менеджмент, система адміністративного менеджменту, бізнес-адміністрування, ефективність управління.

Abstract. The article considers the essence and peculiarities of business-administration. The basic basic principles of construction of the effective system of business-administration at the company are investigated. The basic functions of business-administration are determined.

Keywords: management, administrative management, business, business-administration, management efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних реаліях розвитку економіки України важливого значення набуває впровадження раціональних та ефективних форм і методів управління підприємством. При цьому результативну діяльність підприємства можна забезпечити за рахунок впровадження системи адміністративного менеджменту, яка призначена спростити процес управління, підвищуючи якісні показники роботи, що дозволяє без істотних вкладень в модернізацію виробництва знизити собівартість продукції, ліквідувати брак і забезпечити довгострокову конкурентоспроможність [3].

Актуальність дослідження полягає в тому, що сьогодні значення бізнес-адміністрування постійно зростає, оскільки зараз в нових умовах господарювання необхідні нові підходи до вирішення економічних, та соціальних проблем, глибоке розуміння сутності та форм управління, що використовуються у виробничій та комерційній діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості управління підприємствами, його теоретичні та практичні аспекти досліджуються в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А. Альберта, І. Ансофа, А. Василенко, М. Вебера, М. Войнаренко, С. Велещука, А. Герберта, О. Костюка, О. Лозовського, В. Новіков, М. Новікова, М. Портера, Т. Світличної, Ф. Тейора, А. Файоля, та багато інших. Автори досліджують загальні питання ефективного адміністративного менеджменту, висвітлюють особливості процесів аналізу та розробки шляхів покращення функціонування систем адміністративного менеджменту в ринкових умовах.

Проте подальшого дослідження потребують процеси бізнес-адміністрування на макрорівні та практичні аспекти побудови ефективної системи адміністративного менеджменту підприємства на базі управління бізнес-процесами, що мають власні особливості, притаманні певному суб'єкту господарювання.

Метою дослідження є визначення сутності, особливостей, принципів та функцій бізнес-адміністрування як складової частини системи адміністративного менеджменту та загальної системи управління сучасним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Адміністративний менеджмент є напрямом, орієнтованим на оптимізацію і високу організацію при виконанні завдань або його можна

визначити як вид управлінської діяльності, який скеровано на оптимізацію дій за всіма функціональними напрямами у всіх підрозділах і структурних одиницях підприємства.

Система адміністративного менеджменту – це менеджмент вищої управлінської ланки, який включає два компоненти: сучасне ділове адміністрування (яке передбачає глибоке розуміння законів і практики сучасного бізнесу, маркетингу, тенденцій розвитку міжнародного ринку) та сучасне публічне адміністрування (програма підготовки управлінців для вирішення проблем підприємства з врахуванням соціально-економічного і суспільно-політичного зовнішнього середовища) [3].

В умовах підприємства адміністративний менеджмент трансформується у бізнес-адміністрування, яке концентрує увагу на сфері підприємницької діяльності та спрямоване на отримання прибутку.

Бізнес-адміністрування – це діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професійності та умов для кар’єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії [2, с. 50].

Особливість бізнес-адміністрування полягає в тому, що це така функція управління, яка керуючись чітко сформованими координативними методами, підґрунтям яких є практичний досвід, максимально ефективно при цьому використовує людський ресурс. За таких умов підприємство розглядається не як технологічна ланка суспільного виробництва, а як соціальна підсистема ринкової економіки [5, с. 102].

У бізнес-адмініструванні адміністративна функція підприємства (управління підприємством) відіграє основну роль. Бізнес-адміністрування припускає спрямованість всієї управлінської діяльності на внутрішню організацію, на упорядкування відносин усередині самої організації для досягнення своїх цілей (оскільки бізнес-організації не можуть впливати на суспільні відносини шляхом прийняття і забезпечення при необхідності примусового виконання нормативно-правових актів. Мова може йти лише про взаємовигідні договірні взаємини підприємства з зовнішніми суб'єктами, дотримання законодавства і своїх зобов'язань перед державою, соціальної відповідальності підприємства) [4, с. 14].

Побудова ефективної системи бізнес-адміністрування на підприємстві має базуватись на таких принципах:

1. ощадливе виробництво: виявлення і виключення з процесу всіх зайвих матеріальних ресурсів, дій та операцій, які прямо не беруть участь у створенні нової споживчої вартості, а тільки завдають шкоди, збільшуючи собівартість продукції;
2. планування ресурсів: стає більш ефективним при використанні автоматизованої системи управління підприємством (АСУП), яка являє собою інформаційну систему, створену для обробки господарських операцій (бізнес-процесів), що сприяє збільшенню конкурентних переваг;
3. сертифікація систем управління підприємств за стандартами ISO серії 9000: повинна охоплювати закупівлю сировини або комплектуючих, аналіз контракту, контроль якості, проектування, створення, обробку, доставку продукції, навчання персоналу, а також обслуговування і підтримку клієнтів;
4. «процесний підхід»: спрямований на зміну існуючої на підприємствах адміністративної системи менеджменту, з метою розмежування всіх процесів виробництва товарів і послуг [3].

Ефективне застосування принципів бізнес-адміністрування є нагальною та актуальною проблемою функціонування і розвитку вітчизняних підприємств. Ефективна система бізнес-адміністрування несе у собі потенціал збереження і ефективного використання фінансових, матеріальних ресурсів підприємства, своєчасного виявлення та

нейтралізації реальних та потенційних загроз, а також формування умов реалізації підприємством своїх стратегічних інтересів [5, с. 103].

До основних найбільш вагомих функцій бізнес-адміністрування доцільно віднести: проектувальну, організаційну, управлінську, виконавську та контрольну функції.

Проектувальна функція передбачає визначення напрямків розвитку організації, здійснення цілеспрямованої послідовності дій щодо синтезу систем або окремих її складових. Організаційна функція спрямована на впорядкування та підтримання раціональної структури з метою раціональної та збалансованої діяльності підрозділів організації. Управлінська функція зорієнтована насамперед на досягнення поставленої мети, забезпечення сталого функціонування і розвитку організації. Виконавська функція - забезпечення ефективного виконання завдань діяльності, які спрямовані на реалізацію визначених цілей та поставленої мети. Контрольна функція передбачає кількісну і якісну оцінку й облік результатів діяльності організації та виступає зворотнім зв'язком, так як за результатами контролю здійснюються корегування раніше прийнятих рішень, планів, а також норм і нормативів [1].

Висновки. Таким чином, побудова та функціонування системи бізнес-адміністрування відбувається на основі розглянутих вище принципів та функції, а також шляхом здійснення процесу адміністрування всього комплексу робіт, який спрямований на формування і здійснення управлінської дії, що забезпечує необхідний рівень ефективності діяльності підприємства. Отже, бізнес-адміністрування повинно забезпечувати координацію діяльності та синхронність виконання всіх забезпечуючих робіт в системі управління сучасним підприємством.

Список використаних джерел

1. Велещук С. С. Концептуальні підходи до визначення функцій та класифікації методів адміністративного менеджменту [Електронний ресурс] / С. С. Велещук. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1952.

2. Войнаренко М. П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М. П. Войнаренко, О. М. Костюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – №4 (9). – С. 49-51.

3. Лозовський О. М., Шарчук С. І. Основні аспекти побудови ефективної системи адміністративного менеджменту [Електронний ресурс] / О. М. Лозовський, С. І. Шарчук. – Режим доступу до ресурсу: http://nauka.zinet.info/23/sharchuk.php.

4. Новікова М. М. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент і адміністрування (адміністративний менеджмент)» (для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030601 – Менеджмент) / М. М. Новікова; Харків. нац. ун-т міськ. госп–ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 98 с.

5. Світлична Т. І. Теоретичні аспекти бізнес-адміністрування та його зв'язку з управлінням ризиками діяльності підприємств / Т. І. Світлична // Молодий вчений. – №11 (14). – 2014. – С. 101-104.

Євась Т.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Мамчур О.В., *здобувач вищої освіти*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

CREATING A POSITIVE IMAGE OF THE COMPANY AS A COMPONENT OF IT'S COMPETITIVENESS

Анотація. У статті розглядається сутність іміджу підприємства. Досліджуються основні аспекти формування іміджу підприємства як елементу його конкурентоспроможності. Визначаються фактори, що впливають на імідж підприємства та основні засоби його формування.

Ключові слова: імідж, позитивний імідж, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, формування іміджу.

Abstract. The article considers the essence of the image of the company. The basic aspects of forming of image of enterprise are investigated as to the element of his competitiveness. Factors that influence on the image of enterprise and fixed assets of his forming are determined.

Keywords: image, positive image, competitiveness, competitive advantages, create the image.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інформаційно-технологічної революції, коли засоби масової комунікації значною мірою формують суспільну та особисту думку, коли репутація будь-якого суб'єкта і об'єкта стала відігравати набагато важливішу роль, ніж раніше, імідж підприємства набуває статусу одного з основних ресурсів, які зумовлюють його економічну перспективу та є однією зі складових конкурентоспроможності підприємства.

Актуальність дослідження полягає в тому, що позитивний імідж – це реальний управлінський ресурс, значущість якого зростає у зв'язку із впливом комунікативних потоків на життя людини, яка в умовах ринку є споживачем продукції та послуг. Зрештою саме рівень сприйняття споживачами підприємства визначає його стан на ринку та істотною мірою зумовлює успішність його економічних і соціальних позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування іміджу підприємства у науковій літературі знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: В. Абаренкова, І. В. Альошиної, І. О. Блажей, Р. Брейлі, О. В. Гусєва, Д. Доті, І. В. Дрончака, Д. В. Задихайло, П. В. Забелина, К. Келлера, Ф. Котлера, О. М. Лозовського, Л. Е. Орбан-Лембрик, А. К. Семенова та багато інших. Авторами розглянуто головні етапи, види та засоби формування іміджу підприємства. Проте мало розробленими залишаються питання формування конкурентних переваг підприємства саме на базі позитивного іміджу.

Метою дослідження є визначення сутності та механізму формування позитивного іміджу підприємства як складової його конкурентоспроможності, а також основних засобів його створення.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність можна визначити як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за відповідний проміжок часу. Але при цьому є особливості завдяки яким компанія

може стати конкурентоспроможною. До цих особливостей необхідно відносити її імідж [2, с. 42].

Існує велика кількість визначень поняття «імідж», що розглядають його з різних точок зору. Понятійно–категорійний апарат терміну «імідж підприємства» являє собою певну «суміш» понять: репутація, гудвіл, бренд тощо. Загалом, імідж підприємства – це образ організації, який існує у свідомості цільової аудиторії та різних суспільних груп. Позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Він приваблює клієнтів та партнерів. Полегшує доступ організації до ресурсів (фінансових, інформаційних, людських, матеріальних).

Імідж підприємства можна розглядати в кількох аспектах: як престиж, як образ, як репутацію, як сприйняття організації. Імідж відображає думки, почуття, очікування цільової аудиторії. Головною функцією іміджу є формування позитивного відношення до підприємства, що, в свою чергу, призводить до вибору певного товару або послуги споживачем, а значить, і до зміцнення конкурентних позицій підприємства [8, с. 291].

Імідж підприємства формується постійно, не зважаючи на те, чи докладає воно певних зусиль для його формування. Імідж може бути складним чи дуже простим. Він може бути стійким, що ґрунтується на тривалому досвіді використання, або дуже нестійким та динамічним. Він може бути чітким та визначеним чи розпливчастим, різним для різних людей [5, с. 133]. Процес формування іміджу починається із створення бачення, а потім з місії як соціально важливого статусу організації; визначається його індивідуальність, ідентичність і лише тоді створюється позитивний імідж (рис. 1).

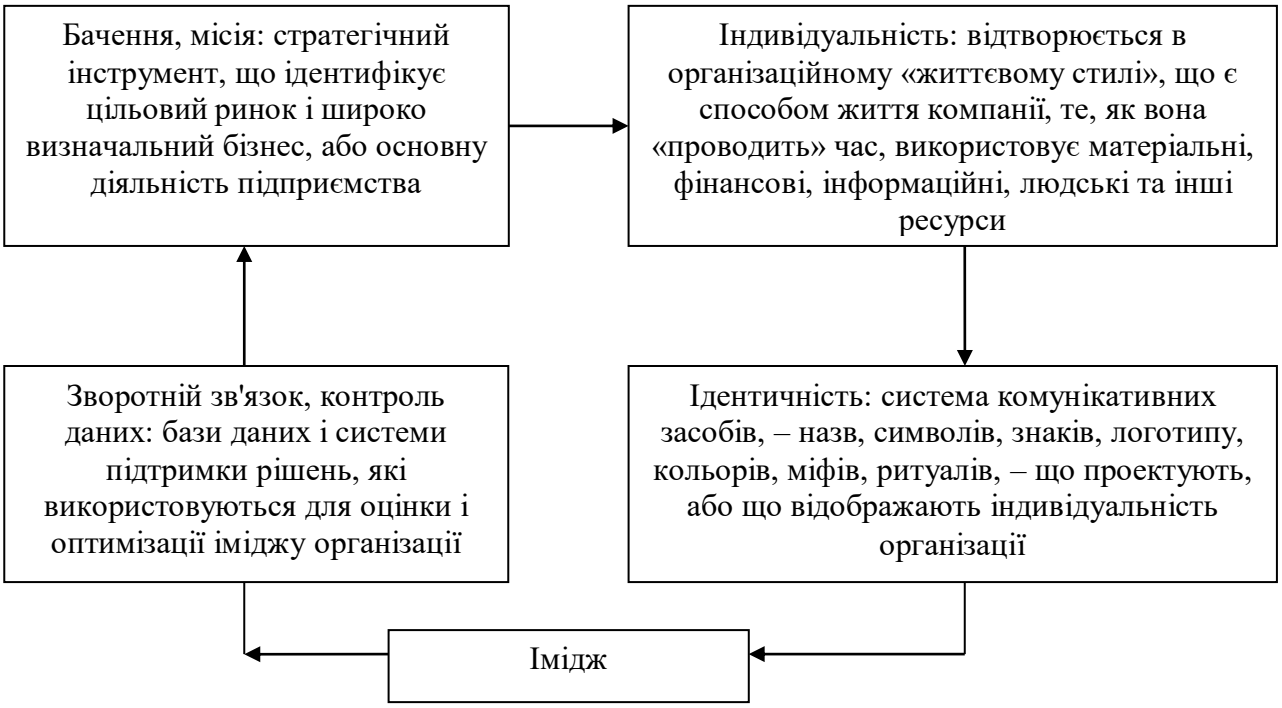

рис. 1. Механізм формування іміджу підприємства [3, с. 177]

Важливим є те, що побудова іміджу здійснюється з урахуванням основних принципів маркетингової комунікації з метою зробити підприємство відомим та привабливим.

Виділяють наступні основні засоби створення іміджу:

1. Візуальні засоби – дизайнерські прийоми формування іміджу, які включають створення упакування, оформлення вітрин, офісів, виставок, розробку макетів оголошень.

2. Вербальні засоби – спеціально підібрана стилістика, орієнтований на нестатки споживача.

3. Рекламні засоби – використанні в кожному конкретному випадку рекламні засоби. Що сприяють формуванню сприятливого відношення.

4. PR-заходи – це продумані, сплановані, постійні зусилля по встановленні і зміцненні взаєморозуміння між підприємством і громадськістю. Це виставки, презентації, прес-конференції, спонсорські заходи та інше.

Для того, щоб формувати та розвивати імідж підприємства потрібно врахувати низку показників. До основних таких показників відносять:

- загальну популярність і репутацію;
- швидкість реагування на замовлення;
- дотримання термінів укладених угод;
- гнучкість цін;
- інноваційність, сучасність, фінансову стійкість;
- престиж товару, післяпродажне обслуговування;
- умови платежів і діючу систему знижок;
- торговельно-збутову та рекламну політику [4, с. 103].

Робота над формуванням іміджу підприємства досить складна та проблематична, але необхідна, і ця необхідність з часом постійно зростає.

Висновки. Таким чином, найважливішим елементом ринкової економіки, який забезпечує її ефективне функціонування є конкуренція. А одним із найважливіших елементів конкурентоспроможності підприємства є його імідж.

Формування позитивного іміджу підприємства несе за собою створення значних конкурентних переваг. Споживач хоче асоціювати себе з обраним підприємством, тому емоційна складова іміджу стає визначальною. Вивчення та подальше використання характеристик іміджу у стратегічному розвитку підприємства дає можливість збільшити власну частку ринку за рахунок переконання споживачів у більшій цінності свого товару поряд з іншими.

Список використаних джерел:

1. Блажей І. О. Формування позитивного іміджу бренда у свідомості споживача / І. О. Блажей // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 4. – 2015. – С. 290-293.

2. Дяченко Т. А. Необхідність формування позитивного іміджу як основного фактора в підвищенні конкурентоспроможності компанії / Т. А. Дяченко, Л. Е. Помиткіна // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – № 4. – С. 42-47.

3. Костюк Г. В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г. В. Костюк, В. В. Сторожук // Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 176-181.

4. Лозовський О. М., Дрончак І. В. Формування іміджу підприємства як елементу конкурентоспроможності / О. М. Лозовський, І. В. Дрончак // Молодий вчений. – №1 (28). – Ч. 1. – 2016. – С. 101-104.

5. Ульяновский А. В. Могучий/незначительный: выбор имиджа в PR / А. В. Ульяновский. – СПб.: Альпина-Пресс, 2004. – 234 с.

Євась Т.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Озоліна А.О., *здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Фінанси та кредит»
Вінницький інститут Університету «Україна»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЙОМИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE AND METHODS OF ITS IMPLEMENTATION

Анотація. У статті визначено основні методичні підходів до оцінки фінансового стану підприємства. Розглянуто групи методів оцінки фінансового стану. Досліджено прийоми та етапи проведення оцінки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, оцінка фінансового стану, ліквідність, рентабельність, платоспроможність

Annotation. The article defines the basic methodical approaches to assessing the financial condition of the company. The groups of methods of assessing the financial condition are considered. The techniques and stages of the assessment of the financial condition of the company are investigated.

Keywords: financial condition of the company, assessment of financial condition, liquidity, profitability, solvency

Постановка проблеми. Завдання оцінки фінансового стану підприємства посідає вагоме місце серед напрямків досліджень у фінансовій сфері. Це пов'язано з тим, що підприємства здобувши самостійність, несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності перед різними групами споживачів. Перш за все інвесторам необхідно знати реальний стан підприємства, в яке вони хочуть вкласти гроші. Окрім інвесторів, точна та якісна інформація про фінансовий стан підприємства необхідна акціонерам, що одержують дивіденди з прибутків, банкам, що видають кредити, кредиторам, що зацікавлені у швидкому задоволенні своїх вимог, державним та місцевим органам управління тощо.

За умов сучасної економічної кризи зростає залежність підприємств від інфляційних процесів, надійності контрагентів, складних організаційно-правових умов функціонування. Це зумовлює особливу увагу до оцінки фінансового стану підприємства як домінантного важеля виявлення слабких та сильних позицій підприємства, його фінансових резервів. Комплексне дослідження всіх аспектів фінансової діяльності дозволяє підвищити ефективність управління господарськими суб'єктами та зменшити негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вдосконалення методів аналізу та діагностики в процесі управління підприємством присвячено увагу в працях таких вітчизняних та іноземних вчених як: М. Білик, І. Бланк, К. Бородкін, А. Бурковська, Н. Верхоглядова, А. Воронкова, Т. Городня, С. Єршова, О. Коваленко, В. Мосаковський, Г. Поляк, Т. Решетняк, О. Ю. Соловйов Г. Швиданенко, А. Шеремет, Н. Шифріна та ін. Слід відзначити, що у більшості даних робіт розглядаються лише окремі аспекти діагностики, яку часто визначають лише як напрям економічного аналізу, що значно зменшує її значення та обмежує сферу застосування. При цьому потрібно підкреслити відсутність єдиної точки зору щодо методики проведення діагностики, тобто невизначеність комплексу основних методів та прийомів її реалізації.

Метою дослідження є теоретичне вивчення аспектів та підходів до оцінки фінансового стану підприємства, а також прийомів її проведення.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан залежить від усіх сторін діяльності підприємства: виконання виробничих планів, зниження собівартості продукції і збільшення прибутку, зростання ефективності виробництва, а також від чинників, що діють у сфері звернення і пов'язаних з організацією обороту товарних і грошових засобів, поліпшення взаємозв'язків з постачальниками сировини і матеріалів, покупцями продукції, вдосконалення процесів реалізації і розрахунків [1, с.74].

В економічній літературі існують безліч методичних підходів щодо оцінки фінансового стану. Традиційно у наукових джерелах виділяють методи, які у загальних рисах можна розподілити на:

- методи, засновані на аналізі балансу підприємства (горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів);
- евристичні методи, що засновані на неформальних, інтуїтивних підходах та узагальненні досвіду розв'язання аналогічних завдань та методи експертних оцінок;
- економіко-математичні методи.

Для того, щоб швидко і точно визначити слабкі сторони підприємства проводять комплексну діагностику його фінансового стану. Таким чином, прийоми проведення оцінки фінансового стану передбачають його аналіз за наступними напрямами: аналіз ліквідності підприємства; аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства; аналіз рентабельності підприємства; аналіз ділової активності; аналіз майнового стану підприємства.

Економічний сенс аналізу ліквідності полягає у визначенні розміру наявних у підприємства різних по мірі ліквідності платіжних ресурсів на одну гривну його короткострокових боргових зобов'язань. Ліквідність підприємства може бути поліпшена за рахунок: зменшення терміну дебіторської заборгованості; збільшення термін повернення кредиторської заборгованості; зменшення витрат підприємства; скорочення невиробничого споживання, оскільки практично увесь приріст грошових коштів підприємства йде на невиробниче споживання, тобто необхідно вести суворий контроль керівництва над надходженнями і платежами як ефективний шлях стабілізації фінансового стану підприємства; збільшення власного капіталу [3, с. 355].

Одним з найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінка його фінансової стійкості (платоспроможності), під якою прийнято розуміти здатність підприємства розраховуватися по своїх зовнішніх зобов'язаннях. Отже, підприємство вважається платоспроможним, якщо сума оборотних активів більше або дорівнює його зовнішній заборгованості. Для зміцнення платоспроможності підприємства можна дати наступні рекомендації, що передбачають: поліпшення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства; підвищення ліквідності балансу підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладень коштів в підприємство та раціональність їх використання. Від рівня рентабельності залежить інвестиційна привабливість підприємства і розмір дивідендних виплат. Для підвищення рентабельності рекомендуються розробити заходи здатні забезпечити: підвищення ефективності використання ресурсів підприємства; вдосконалення системи управління оборотними коштами; зниження собівартості продукції за рахунок розробки та здійснення заходів, спрямованих на економію і раціональне використання енергоресурсів; зменшення залишків нереалізованої продукції; прискорення оборотності оборотних коштів; впровадження у виробництво нові види продукції; розширення асортименту продукції, що випускається.

Аналіз майнового стану підприємства дає можливість визначити абсолютні і відносні зміни статей балансу за певний період, відстежити тенденції їх зміни і визначити структуру фінансових ресурсів підприємства. Підвищення рівня механізації виробництва здійснюється шляхом механізації ручних робіт, упровадження засобів малої механізації, комплексної

механізації робіт. Важливим засобом здійснення механізації виробництва є модернізація устаткування, тобто оновлення й удосконалення функціонуючого устаткування, незначні зміни його конструкцій. Для зростання продуктивності праці велике значення має удосконалення технології виробництва, яка включає технічні прийоми виготовлення продукції, виробничі методи, способи застосування технічних засобів і агрегатів [2, с.72].

На завершальному етапі оцінки фінансового стану підприємства необхідно забезпечити фінансову рівновагу підприємства в тривалому періоді. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечило тривалу фінансову рівновагу в процесі майбутнього економічного розвитку, тобто створило передумови стабільного зниження вартості використовуваного капіталу та постійного зростання своєї ринкової вартості. Це завдання вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення певних коректив в окремі параметри фінансової стратегії підприємства. Скоректована з урахуванням несприятливих чинників фінансова стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи стійкого зростання його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози його банкрутства в майбутньому періоді.

Висновки. Отже, найбільш вживаним у практиці господарювання вітчизняних підприємств є аналіз фінансових коефіцієнтів. Як правило, оцінка проводиться за групами показників майнового стану, фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, ділової активності.

Також, в останні роки набули поширення методики, що надають можливість інтерпретації результатів оцінки фінансового стану на основі одного узагальнюючого показника. Але їх різноманіття, відсутність певної систематизації, чіткого алгоритму здійснення розрахунків та умов застосування ускладнюють їх використання у практичній діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Бурковська А. В. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану підприємств / А. В. Бурковська, О. Ю. Соловйов // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 73-77.

2. Коваленко О. Ю. Напрями поліпшення фінансового стану підприємств в ринкових умовах / О. Ю. Коваленко // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011. – №2. – Т. 24. – С. 70-76.

3. Мосаковський В. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов / В. Мосаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №9. – С. 354-367.

***Євась Т.В.**, старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
***Соколовський В.С.**, здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Фінанси та кредит»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE AND THE FACTORS INFLUENCING IT

Анотація. У роботі розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємства. Досліджуються умови формування інвестиційної привабливості. Визначаються фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства та їх класифікація.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, фактори, умови, зовнішні фактори, внутрішні фактори.

Abstract. The article considers the essence of investment attractiveness of enterprises. The conditions of formation of investment attractiveness are investigated. The factors of influence on the investment attractiveness of enterprise and their classification are determined.

Keywords: investment attractiveness of the enterprise, factors, terms, external factors, internal factors.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних та, навіть, кризових умовах особливого значення набуває здатність підприємства не тільки виживати, а й забезпечити стале й конкурентоспроможне функціонування та розвиток. Необхідною умовою цього є наявність інвестиційних ресурсів та активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів.

Тому все більш актуальними стають питання, пов'язані з визначенням фаторів впливу та сприятливих умов формування інвестиційної привабливості підприємства, а також отриманням об'єктивної та адекватної оцінки інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з визначенням сутності та розробкою методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, знайшли своє відображення в працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених і фахівців: І. О. Бланка, Г. Г. Бірмана, Ю. Брігхема, А. А. Пересади, В. М. Гринькової, В. С. Пономаренка, У. Шарпа, В. В. Шеремета, Д. М. Черваньова, та ін.

Метою дослідження є дослідження сутності інвестиційної привабливості підприємства та визначення умов формування і факторів, що на неї впливають.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційну привабливість можна розглядати у вузькому та широкому сенсах. У першому розумінні передбачається досягнення прибутковості та стійкості фінансового стану у короткостроковому періоді та відповідне управління підприємством. У другому випадку – встановлення стратегічної мети підприємства у постійному підвищенні рівня інвестиційної привабливості підприємства [3, с. 246]. Загалом, під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсяг, джерела, структуру, термін інвестування [1, с. 19].

Визначення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання потребує особливої уваги щодо оточення підприємства, яке розташоване в певному адміністративно-територіальному регіоні країни. Перспективи діяльності підприємств в Україні, їх виробнича стратегія обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем, законодавчим простором, що пов'язаний з економічною ситуацією, станом розвитку ринкової інфраструктури та ін. Отже, на формування інвестиційної привабливості підприємства впливають такі умови, як: перспектива розвитку підприємства, висока перспективність маркетингових досліджень, результативність фінансово-господарської діяльності та ефективність використання інвестиційних ресурсів [4, с.103-104].

Одним із основних етапів формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу на неї та їх класифікація, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості. Відповідно до найбільш поширеної загальної класифікації всі фактори можна згрупувати в дві групи: фактори опосередкованого впливу (зовнішні) та фактори безпосереднього впливу (внутрішін) підприємства на інвестиційну привабливість. Крім того, до факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, можна віднести фактори загальної дії та фактори регіональної (територіальної) дії [4, с. 105]. Перелік даних факторів, які в різній мірі впливають на інвестиційну привабливість підприємств подано в табл. 1.

Таблиця 1

Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства

Загальна класифікація	
Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
- галузева приналежність, - географічне розташування, - наявність та доступність природних ресурсів, екологічна ситуація, - культура освіта населення, - економічна і соціально-політична стабільність, -нормативно-правова база та інформаційне поле, - пільги для інвесторів	- виробничі, матеріальні, трудові та інші ресурси і технології підприємства, - стратегія розвитку, - конкурентоспроможність, - тривалість інвестиційної програми, - платіжна дисципліна, - стан майна та фінансових ресурсів, - витрати, - структура капіталу, - рейтинг підприємства в галузі
Класифікація за факторами дії	
Фактори загальної дії	Фактори територіальної дії
- соціально-економічні (загальний розвиток галузей економіки, фінансово-кредитної системи, функціонування фондового ринку, рівень інфляції), - політичні (політична ситуації в країні, нормативно-правова база в галузі інвестування)	- галузева структура економіки регіону , - розвиток інфраструктури, - наявність фінансових ресурсів, - дії місцевих органів влади у сфері інвестиційної політики регіону, - привабливість регіонального ринку для іноземних інвесторів

Таким чином, до першої групи факторів відносяться ті, що не піддаються впливу окремого підприємства, тобто, на них можна впливати тільки на державному рівні (зовнішні фактори). До другої ж групи відносяться фактори, на які підприємство може впливати та змінювати їх показники, характеристики тощо (внутрішні) [2].

Для підприємства важливішими є внутрішні фактори або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно здатне самостійно впливати на свою інвестиційну привабливість. В свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільшу питому вагу займають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат.

При цьому вважається, що інвестор при виборі об’єкта інвестування найбільше звертає увагу на стан майна, стан фінансових ресурсів, розмір витрат підприємства, який визначається ступенем зношеності основних фондів, їх спроможністю виготовляти продукцію на високому рівні, рівнем ліквідності, платоспроможністю, показниками фінансової стійкості, показниками ділової активності, станом необоротних та оборотних активів, їх оновленістю та вибуттям. Розмір витрат підприємства включає всі витрати підприємства, пов’язані з його операційною діяльністю [2].

Необхідно зауважити й те, що проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як зовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і із середини тобто з боку самого підприємства.

Висновки. На сьогодні інвестиційна привабливість підприємства відіграє вагому та надзвичайно важливу роль в активізації інвестиційних процесів. В умовах обмеженості ресурсів та гострої конкуренції між підприємствами за одержання ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання про створення у інвесторів уявлення про підприємство, як привабливий об'єкт інвестування – тобто, формування його інвестиційної привабливості. В свою чергу, інвестиційна привабливість об'єкта інвестування формується під впливом певних умов і факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємства, з одного боку, – це основа для розробки його інвестиційної політики, а з іншого, – можливість виявити недоліки в діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та покращити можливості залучення інвестиційних ресурсів. А це, у свою чергу, допомагає інвесторам визначитися у своєму

рішенні про інвестування конкретного підприємства. Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства, є фактором, який впливає на економічний ефект від ведення бізнесу, оцінка цього фактора є вирішальною при прийнятті рішення про інвестиційний напрямок розвитку діяльності.

Список використаних джерел

1. Балан В. Методичне забезпечення оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств / В. Балан // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Серія: Економіка. – № 121-122. – 2010.– С. 19-22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://cyberleninka.ru/article/n/methodical-maintenance-of-evaluation-of-domestic-enterprises-investment-attractiveness.

2. Короткова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання / О. В. Короткова // Ефективна економіка. – № 6. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op =1&z=2132.

3. Литвиненко А. О., Бусургіна М. А. Методика визначення стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємства / А. О. Литвиненко, М. А. Бусургіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 39. – 2012. – С. 246-249.

4. Лівошко Т. В., Моргунова К. І. Інвестиційна привабливість підприємств / Т. В. Лівошко, К. І. Моргунова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – № 64. – 2013. – С. 101-107. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_101.pdf.

Жукова О.А., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Гелета І.А., *здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Фінанси та кредит»
Вінницький інститут Університету «Україна»

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF RECEIVABLES AND PAYABLES ENTERPRISE

Анотація. У роботі досліджено теоретичні аспекти аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості. Висвітлено методичні підходи щодо аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості. Розглянуто шляхи оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ключові слова: аналіз, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, фінансовий стан, оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості.

Abstract. In this paper the theoretical aspects of the analysis of accounts receivable and accounts payable. Deals with methodological approaches to the analysis of accounts receivable and accounts payable. The ways of optimizing receivables and payables.

Keywords: analysis, accounts receivable, accounts payable, financial position, turnover of accounts receivable and accounts payable.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічна ситуація в країні характеризується значною часткою неплатежів. Певною мірою цей факт пов'язаний із впливом наслідків світової економічної кризи, проте в нашій країні негативні тенденції підсилюються ще й незадовільним станом контролю в середині підприємств за виконанням договірних зобов’язань.

Тому одним з головних завдань, які постають перед управлінською ланкою вітчизняних підприємств, є постійний моніторинг розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості, строків погашення, аналіз їх структури та забезпечення оптимального співвідношення між сумами цих двох об'єктів обліку. У зміцненні фінансового стану і платоспроможності підприємств значна роль належить контролю за станом розрахунків, динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості [3].

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. визначено, що аналіз забезпечує надання користувачам фінансової звітності для прийняття відповідних рішень повної та правдивої інформації про фінансовий стан, власний капітал, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [1].

Аналіз останніх публікацій. Дослідженням різних аспектів дебіторської та кредиторської заборгованості приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема Ф. Ф. Бутинець, М. Д. Білик, С. Ф. Голов, О. М. Головащенко, С. В. Дубровська, Р. Грачова, М. Ю. Медведєв, Т. Момот, В. Моссаковський, В. Ф. Палій, М. С. Пушкар, Б. Райан, В. П. Савчук, Я. В. Соколов, В. О. Шевчук та інші.

Метою дослідження є виявлення існуючих проблем, пов'язаних із станом дебіторської та кредиторської заборгованості та обґрунтування напрямів удосконалення аналізу дебіторської заборгованості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування.

У ході аналізу дебіторської заборгованості слід розкривати її якісний склад і внутрішню структуру як за видами заборгованості, так і за термінами виникнення. Це необхідно для того, щоб, по-перше, виявити прострочені та безнадійні борги дебіторів, по-друге, встановити розмір боргів, і, по-третє, щоб своєчасно вжити заходи зі стягнення з дебіторів прострочених боргів. Окрім дебіторської заборгованості також аналізують кредиторську, яка є більш ефективнішою ніж використання власного капіталу. Це пояснюється підвищенням відповідальності суб'єкта господарювання перед кредиторами за повернення боргу у встановлений строк.

Кредиторська заборгованість – тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. Розрізняють нормальну (законну) і прострочену кредиторську заборгованість.

Метою аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості є виявлення суми виправданої і невиправданої заборгованості; зміни за аналізований період, реальність сум дебіторської та кредиторської заборгованості, причини і давність утворення дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу на підприємстві і дозволяє виявляти не лише показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому [5].

У процесі аналізу необхідно дати оцінку умов заборгованості, звернути увагу на строки, обмеження використання ресурсів, можливості залучення додаткових джерел фінансування.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості починається з вивчення їх складу та структури за даними фінансової звітності. Для цього розраховують питому вагу кожного виду заборгованості в загальній сумі.

До безпосередніх завдань аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості належать такі [3]:

- точний, повний і своєчасний облік руху грошових коштів і операцій з їх руху;
- контроль за дотриманням касової і платіжно-розрахункової дисципліни;

- визначення структури кредиторської та дебіторської заборгованості за термінами погашення, по виду заборгованості, за ступенем обґрунтованості заборгованості;
- визначення складу і структури простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, її частки в загальному обсязі дебіторської та кредиторської заборгованості;
- виявлення структури даних по постачальниках по неоплачених у розрахунковими документами, постачальникам за простроченими векселями, постачальникам за отриманим комерційному кредиту, встановлення їх доцільності і законності;
- виявлення обсягів і структури заборгованості за векселями, за претензіями, за виданими і отриманими авансами, по страхуванню майна і персоналу, заборгованості, що виникає внаслідок розрахунків з іншими дебіторами і кредиторами, заборгованості по банківських кредитах і визначення причин їх виникнення та можливих шляхів усунення;
- визначення правильності використання банківських позик;
- виявлення неправильного перерахування або отримання авансів і платежів за безтоварними рахунками і т.п. операціями;
- визначення правильності розрахунків з працівниками з оплати праці, з постачальниками і підрядчиками, з іншими дебіторами і кредиторами і виявлення резервів погашення наявної заборгованості за зобов'язаннями перед кредиторами, а також можливостей стягнення боргів (за допомогою грошових чи не грошових розрахунків або звернення до суду) з дебіторів.

І дебіторська, і кредиторська заборгованість вивчається в порівнянні. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості, їх розміри і якість спричиняють вплив на фінансовий стан підприємства. Для його поліпшення необхідно [4]:

- стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування;
- контролювати стан розрахунків за простроченими заборгованостями;
- по можливості орієнтуватися на збільшення кількості підприємств-споживачів продукції з метою зменшення ризику несплати монопольним замовником.

Результатом аналізу порівняння кредиторської та дебіторської заборгованості може бути виявлення:

1. збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
2. збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.

Висновки. Отже, першочерговими завданнями при здійсненні контролю дебіторської і кредиторської заборгованостей є:

- забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості;
- вивчення причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків;
- здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості та з’ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості;
- регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за строком позовної давності [2].

Аналіз заборгованості бажано проводити системно і поетапно, це дозволить запровадити систему поетапного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що дозволить обґрунтувати вибір економічного рішення щодо застосування тієї чи іншої методики з управління дебіторської заборгованості, а і визначити і відповідні методи для виконання розрахунків з урахуванням факторів найбільшого впливу при коригуванні обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості.

З метою підвищення оборотності виділяють шляхи оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості як: оптимізація дебіторської та кредиторської заборгованості в системі управління перспективною платоспроможністю, що дозволяє визначити оптимальні

обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості з урахуванням забезпечення стабільних фінансових позицій підприємства.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України, від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html

2. Барановська А. С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості / А. С. Барановська. – Вип. 1 – 2010 – С. 210.

3. Гуцаленко Л. В. Організація контролю дебіторської і кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта / Гуцаленко Л. В. // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Вип. 5 (20). – 2011. – С. 112-114

4. Ліференко Г. Н. Фінансовий аналіз підприємства: Навчальний посібник / Г. М. Ліференко. – М: Видавництво «Іспит», 2005. – 160 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ebib.pp.ua/sravnitelnyiy-analiz-debitorskoy-kreditorskoy-15288.html

5. Гнатенко Є. П., Волошина В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства / Є. П. Гнатенко, В. В. Волошина // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки. – №1(4) – 2015 – С. 38-42

Жукова О.А., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Головчак О.Ф., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS BUSINESS ACTIVITY

Анотація. Ділова активність підприємства проявляється у динамічному розвитку підприємства, досягненні ним поставленої мети. Основним свідченням цього є: широта ринків збуту, стабільна репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий імідж на ринку послуг тощо.

Ключові слова: ділова активність, оборотність, тривалість операційного циклу, тривалість фінансового циклу, виробничий цикл підприємства.

Abstract. Business activity of the company is shown in the dynamic development of the company, achieving his goals. The main evidence of this are: breadth of markets, stable reputation, the degree of effectiveness of financial resources, high image in the market and so on.

Keywords: business activity, turnover, operating cycle length, duration of the financial cycle, the production cycle of the company.

Постановка проблеми. Світова практика господарювання пов'язує поняття ділової активності з поняттям інвестиційної привабливості підприємства.

В умовах кризових явищ кожному підприємству для забезпечення стійкого економічного зростання потрібно розвивати ділову активність, яка покликана сприяти мінімізації ризику невдач. Поняття ділової активності доволі широке й охоплює практично всі аспекти роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема таких як Д. А. Аакер, Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбел, Р. Дж. Кемпбел,

Л. А. Беренстайн, А. Д. Шеремет, В. В. Ковальов, Г. В. Савицька, Р. С. Сайфулін та ін. А. М. Турило, Т. А. Лахтіонова, Р. О. Костирко, М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. Ю. Невмержицька, Є. В. Мних, Н. М. Притуляк, В. О. Подольська, О. В. Яріш та ін.

Метою дослідження даної теми є розкрити сутність поняття «ділова активність», визначити його характерні ознаки, запропонувати комплексний підхід до оцінки ділової активності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній аналітичній літературі порівняно недавно – у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. Безумовно, трактування даного терміна може бути різним. Ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і в той же час характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку підприємства.

Важливими якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є: широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності, забезпечення заданих темпів їхнього росту, рівень ефективності використання ресурсів (капіталу), стійкість економічного росту, інвестиційна привабливість підприємства та його активність щодо залучення інвестиційних ресурсів. Також виділяють широкий та вузький підходи до визначення поняття «ділова активність». У широкому розумінні цей термін означає маркетингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу із спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей.

На рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання та вимірюється одним з двох способів, які відображають результативність роботи підприємства відносно або розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва, а саме:

1. Забезпечення запланованих темпів росту та динаміки основних показників діяльності підприємства.

2. Розрахунку системи показників, які характеризують ефективність використання ресурсів підприємства.

Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості – поточної заборгованості підприємства перед кредиторами.

Коефіцієнт оборотності капіталу відображає швидкість обороту капіталу підприємства в цілому.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначає швидкість обороту власного капіталу підприємства, що для акціонерних товариств означає активність засобів, якими ризикують акціонери.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає розширення або, навпаки, зниження обсягів комерційного кредиту, що надається підприємству. Тривалість обороту кредиторської заборгованості визначає середній термін повернення підприємством власних боргів (за виключенням зобов'язань перед банками та за іншими позиками).

Суттєвим елементом, який також визначає рівень ділової активності, є аналіз платіжної дисципліни, яка передбачає здійснення підприємствами платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені законом або угодою строки.

Базується такий аналіз на детальній оцінці стану дебіторської та кредиторської заборгованості.

Аналіз ділової активності підприємства – це системна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання своїх ресурсів для досягнення позитивних результатів та створення сприятливого інвестиційного клімату, а також підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й росту обсягів виробництва, реалізації.

Ділова активність підприємства проявляється у динамічному розвитку підприємства, досягненні ним поставленої мети. Основним свідченням цього є: широта ринків збуту, стабільна репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий рівень на ринку послуг тощо. [4, с. 268].

До показників ділової активності, у першу чергу, слід віднести: швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів підприємства за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу. Аналіз стану оборотних активів, а також названих вище показників оборотності, дозволяє:

- оцінити ефективність використання ресурсів підприємства;
- з'ясувати, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу;
- визначити наявні можливості та реально вжити необхідних заходів щодо зміцнення фінансового стану підприємства.

Під час поточного аналізу в якості критеріїв ділової активності найчастіше використовують такі показники, як обсяг реалізації продукції, товарів, наданих послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства.

При цьому, обов'язково враховують, так зване, «золоте правило» економіки підприємства, згідно якого прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Це означає, що витрати виробництва повинні знижуватися, а ресурси підприємства використовуватись ефективніше.

Висновки. Отже, показники ділової активності – це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. Проте, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та ліквідність, також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені в активи, знову перетворяться в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів підприємства тісно пов'язані мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків.

Список використаних джерел

1. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – №22. – С. 63-69.

2. Мєшкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства / Н. Л. Мєшкова // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 1. – С. 105-108.

3. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручн. [Електронний ресурс] / Є. М. Мних. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.ws/ 1663111641846/ekonomika/ekonomichniy_analiz_-_mnih_yev

4. Петренко М. І. Оцінка ділової активності підприємства. [Електронний ресурс] / М. І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2010. – №26. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ ppei/2010_26/ index.html

5. Турило А. М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства» / А. М. Турило, І. С. Вчерашня // Фінанси України. – 2011. – №10. – С. 79- 84.

Кондратенко А.А., *студентка*
Института социально-гуманитарного образования
Белорусский государственный экономический университет
Научный руководитель: **Наумов Д. И**., к.соц.н., доцент
Белорусского государственного экономического университета

ИНТЕРВЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

INTERVIEW AS A TOOL OF RECRUITMENT

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению метода интервью как основного инструмента отбора персонала. Особое внимание обращается на описание видов интервью, используемых в рекрутинге. Показаны особенности использования и применения различных приёмов подбора и отбора персонала. Выявлена и обоснована необходимость использования интервью для качественного отбора кадров.

Ключевые слова: интервью, отбор, персонал, менеджмент

Abstract. This article is dedicated to the method of interviews as the main tool of recruitment. Particular attention is giving to the description of the types of interview used in recruiting. It's shown features of the using and application of different methods of recruitment and personnel selection. Identified and justified the necessity of the use of interviews for the quality personnel selection.

Keywords: job interview, selection, personnel, management

Постановка проблемы. В настоящее время от грамотного подбора персонала зависит конкурентоспособность и дальнейшее функционирование любого предприятия. Прибыль организации, прежде всего, приносит высококвалифицированный персонал. Для того чтобы приносить максимальную пользу персонал должен соответствовать определенным требованиям. И только эффективно налаженная система методов подбора и отбора персонала будет способствовать решению этой проблемы.

Правильно используя современные методы рекрутмента, можно правильно сориентировать деятельность компании на достижение лучших результатов. Рекрутинг как бизнес-процесс связан со стратегией фирмы на будущие годы, поскольку подбирая и выявляя нужных кандидатов, необходимо уметь заметить в них масштабный потенциал, который в дальнейшем поможет руководителю взрастить специалистов, способных принести экономическую выгоду.

Цель работы – рассмотреть метод интервью как инструмент отбора персонала, выявить его основные виды и обосновать необходимость использования.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализом сущности и содержания процесса интервью при отборе персонала занимались такие авторы как Светлана Иванова, Джон О`Нил, Ильгиз Валинуров, Вольфганг Йеттер, Гарет Робертс и др.

Изложение основного материала. Наиболее распространенным методом оценки кандидатов на должность является интервью. Интервью представляет собой беседу, проводимую по заранее намеченному плану [1, с.94]. В управленческом смысле, интервью – это целенаправленная беседа с претендентом на вакансию, которая позволяет уточнить информацию о кандидате (опыт, профессиональные достижения, деловые качества); определить уровень знаний, умений и навыков, оценить личностные качества, определить ведущую мотивацию кандидата.

При отборе персонала используются различные виды интервью.

Краткое телефонное интервью – это самый распространенный вид интервью, который используется после изучения письменных/электронных резюме от соискателей. Он позволяет проверить соответствие кандидата формальным требованиям вакансии (например, уровень

владения иностранным языком), уточнить и дополнить сведения, представленные в резюме, оценить уровень коммуникативных навыков (грамотность, чистота, темп речи). Благодаря такому методу интервью проводится первичный подбор кандидатов для продолжения переговоров, а также происходит экономия времени как руководителя, так и соискателя [2].

Центральный и ключевой этап системы отбора персонала – это собеседование. Данный метод применяется всегда и при наборе любых сотрудников. По способу организации собеседования можно выделить структурированное, свободное и комбинированное интервью.

Для выявления профессиональных и личностных качеств кандидата с помощью разработанного комплекса вопросов и задач используется структурированное (жесткое) интервью. Проведение такого типа собеседования подразумевает наличие фиксированного набора вопросов и четких критериев оценки ответов, с целью дальнейшего сравнения ответов разных кандидатов на одни и те же вопросы для объективного выбора лучшего. Однако данный вид интервью может не учесть группу вопросов, касающихся, личностно-мотивационного аспекта.

Свободное неструктурированное интервью (беседа) используется в случаях, когда претендентов на вакансию не очень много и сама должность носит творческий характер. В этом случае стандартные вопросы не позволят получить полноценное впечатление о кандидате. Заранее намечаются только темы и основные направления беседы. Главным преимуществом такого типа интервью является свобода общения, которая открывает возможности получения информации за счет установления психологического контакта с соискателем, что позволяет ему максимально полно раскрыться.

Комбинированное интервью является оптимальным для наиболее полной оценки соискателя. При заранее разработанном плане появляется возможность оценить профессиональные знания и навыки соискателя в заданных рамках, а в свободной беседе выявить доминирующие общечеловеческие ценности.

Биографическое интервью используется для выяснения прошлого опыта кандидата с целью прогнозирования его возможностей и способностей. В его процессе уточняются различные аспекты профессиональной деятельности кандидата, которые не раскрыты в резюме. Однако для претендентов на высшие позиции данный тип интервью будет использоваться редко, т.к. чем выше позиция, занимаемая человеком, тем большее влияние на результаты его работы оказывают личностные качества, мотивация и жизненные ценности.

Для того чтобы проверить кандидата на сообразительность и творческие способности используется brainteaser-интервью. Суть метода заключается в том, что кандидатам предлагают решить определенную логическую задачу или ответить на нестандартный вопрос. Данный вид интервью подходит для профессий, в которых важна креативность человека, например, для пиар-менеджеров, программистов и прочих представителей умственного труда.

В рамках ситуационного интервью (CASE-интервью) кандидату предлагается решить несколько практических ситуаций (гипотетических или реальных проблем), связанных с потенциальной работой. Этот приём позволяет выявить общие и аналитические способности кандидата, используемые им подходы к решению нестандартных проблем и умение выходить из трудных ситуаций. Часто применяется для получения важных данных при отборе персонала на руководящие должности, а также вакансии менеджеров с высоким уровнем ответственности.

Следующий вид интервью при отборе персонала – это интервью по компетенциям. Цель этого вида интервью определить уровень соответствия кандидата ключевым позициям, необходимым для работы в данной организации и в данной должности. Таким образом, разрабатывается определенная модель компетенций и на каждую позицию выстраивается не менее 2 вопросов. Все вопросы формулируются по модели STAR (Situation (Ситуация) – Task (Задача) – Action (Предпринятые действия) – Result (Результат). Применение этого

инструмента позволяет анализировать не только то, что было достигнуто сотрудником, но и то, как это было сделано.

Проективное интервью основано на построении вопросов таким образом, что они предлагают кандидату оценить не себя, а людей вообще или какого-то персонажа. Проективные методики основаны на том, что человек склонен переносить свой жизненный опыт и представления на интерпретацию действий других людей. Таким образом, получив ответы от кандидата можно соотнести его ожидания с реальной ситуацией в компании и проанализировать карту мотиваторов будущего сотрудника.

Практика стрессового интервью считается довольно спорной, а в некоторых случаях совершенно недопустимой. Такой вид интервью применяться с целью оценки кандидата на предмет таких качеств, как стрессоустойчивость, умение корректно вести себя в провокационных ситуациях, скорость и эффективность принятия решения и т.д. Например, проведение интервью в некомфортных условиях, когда соискателю постоянно приходится отвлекаться и трудно сосредоточить внимание.

Интервью может быть как индивидуальным, так и групповым. При индивидуальном собеседовании один интервьюер работает отдельно с каждым новым соискателем. Это позволяет установить доверительные отношения, способствующие тщательному обсуждению всех необходимых тем. Групповое собеседование, которое также называют экспертным групповым интервью, состоит в общении с соискателем нескольких экспертов. Необходимость в его проведении возникает, когда вакантная должность подразумевает наличие узкоспециальных знаний, которые может оценить только представитель соответствующего подразделения [2].

Выводы. Таким образом, методы и приемы интервьюирования потенциальных кандидатов являются неотъемлемой частью процесса отбора персонала, поскольку они позволяет непосредственно оценить профессиональные и личностные качества кандидатов, а также получить максимально необходимую информацию для принятия управленческих решений.

Список использованных источников

1. Тавокин, Е. П. Основы методики социологического исследования / Е. П. Тавокин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 239 с.

2. Современные методы подбора персонала [Электронный ресурс] / Н. Г. Бармакова. – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/sovremennye-metody-podbora-personala.

Крилов Г.М., *магістрант 1 року підготовки,*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Науковий керівник: **Сіташ Т.Д.**, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАГМАТИКА

THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE: EVALUATION OF PERFORMANCE AND PRAGMATICS

Анотація. Розглянуто фінансовий стан підприємства. Встановлено, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. При дослідженні оцінки фінансового стану підприємства важливим є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Ключові слова: фінансовий стан, підприємство, рентабельність, зміцнення, комерційний розрахунок

Abstract. The estimation of the financial state of enterprise is considered. It is set that the financial state of enterprise depends on the results of him productive, commercial and financially-economic activity. At research of estimation of the financial state of enterprise important is a search of backlogs of increase of profitability of production and strengthening of commercial calculation as bases of stable work of enterprise and fulfiling commitment to them before a budget, bank and other establishments.

Keywords: financial state, enterprise, profitability, strengthening, commercial calculation

Постановка проблеми. За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми та різні аспекти фінансового стану підприємства розглядали такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, як П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, І. А. Ігнатьєва, І. В. Жалінська, Г. В. Осовська, І. М. Парасій-Вергуненко, М. Портер, К. І. Редченко, М. Г. Саєнко, А. Стрікленд, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, Л. О. Фіщук та інші.

Метою дослідження є оцінка результатів діяльності та прагматика щодо зміцнення фінансовго стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств [1, с. 223].

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності.

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 [2, с. 282].

Зазначимо, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства [4, с. 234].

Фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами [3, с. 136].

Відмітимо, що фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у

фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій. Фінансова звітність підприємств містить також іншу інформацію щодо стану фінансів підприємств. На основі аналізу звітних даних визначаються основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів підприємства, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємства та резерви поліпшення фінансового стану підприємства у перспективі [5, с. 168-169].

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства [2, с. 88-89]. В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема. Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу. Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі є основними. Дескриптивні моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі – це моделі, які уможливлюють порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів. Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Фінансовий стан підприємства характеризує його фінансову конкуренто-спроможність, тобто його плато- і кредитоспроможність, використання фінансових ресурсів та капіталу, можливість фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансування своєї діяльності, можливість у належні терміни сплачувати свої зобов’язання перед державою та іншими господарюючими суб’єктами. Рух будь-яких товарно-матеріальних цінностей, трудових і матеріальних ресурсів супроводжується створенням та витрачанням грошових засобів. Тому не можна проводити виробничої, господарської та фінансової діяльності на підприємстві, не визначивши його майнового стану і факторів, що впливають на цей стан, не зіставивши прибутки й витрати з метою забезпечення перевищення перших над другими.

Одним із аспектів аналізу фінансового стану підприємства є можливість його оцінки з точки зору короткострокових і довгострокових перспектив. У першому випадку критеріями оцінки фінансового стану є ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися з короткостроковими зобов’язаннями. З позиції довгострокової перспективи фінансовий стан підприємства характеризується структурою джерел засобів, тобто мірою залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Крім того, в процесі аналізу фінансового стану підприємства необхідно враховувати фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства. Такими можуть бути не лише кількісні, але і якісні чинники, зокрема зміна політичної і загальноекономічної ситуації,

перебудова організаційної структури управління галуззю чи підприємством, зміна форм власності, кваліфікації персоналу тощо. Перерахуємо чинники, які впливають на фінансовий стан підприємства, поділивши їх на внутрішні і зовнішні. До чинників внутрішнього впливу на фінансовий стан підприємства можна віднести:

- організаційну структуру управління підприємством, яка впливає на фінансовий стан через систему прийняття рішень. Якщо ця система є неефективною або нераціональною (не забезпечує швидкого прийняття управлінських рішень, неефективні міжособові комунікації), то вона негативно впливає на фінансовий стан підприємства;
- організаційну структуру підприємства, яка впливає на рівень досягнення планових значень основних економічних показників і відповідно зумовлює значення показників фінансового стану підприємства;
- систему взаємовідносин з постачальниками і покупцями. Якщо така система є раціо- нальною, то це дає змогу підприємству вчасно поставити готову продукцію та закупити сировину і матеріали, що відповідно дозволяє спрогнозувати майбутні фінансові резуль- тати підприємства;
- систему грошових потоків підприємства. Ефективність такої системи проявляється у вчасності грошових розрахунків з контрагентами, запобіганні довготривалого відпливу коштів;
- кваліфікацію персоналу підприємства, яка є одним з визначальних факторів при здійсненні внутрішнього фінансового аналізу підприємства та при розробці фінансових планів та прийнятті управлінських рішень. Вона впливає на всі внутрішні фактори;
- інформаційне забезпечення підприємства, від якого залежать вчасність і достовірність інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень щодо впровадження перспективних видів продукції, нової техніки і технології і, відповідно, фінансовий стан підприємства;
- характеристику товарів і послуг. Цей фактор знаходиться під впливом ринкового попиту і відповідно впливає на обсяги продажу та на маркетингові витрати підприємства.

До факторів зовнішнього середовища, які впливають як на діяльність підприємства загалом, так і на його фінансовий стан належать:

- норми законодавства (наприклад, в сфері реклами, ліцензування діяльності, забезпечення визначених умов праці, виконання економічних вимог тощо), які можуть сприяти обмеженню або спричинити зростання витрат;
- рівень основних макроекономічних показників (інфляція, рівень доходів на душу населення і ін.);
- політична ситуація в країні, а також стан її політичних і економічних відносин з іншими країнами;
- ринкова ситуація (попит залежить від поведінка клієнтів, їх схильності до споживання товарів підприємства, консерватизму або лібералізму при сприйнятті нових товарів, їх смаків та уподобань);
- конкурентне середовище підприємства (наявність сильних конкурентів є причиною збільшення витрат підприємства на маркетингову діяльність);
- темп розвитку техніки і технології виробництва, який ставить перед підприємством нові завдання (підприємства, що першими впровадять технічні новинки, часто отримують конкурентні переваги і мають можливість нав'язувати умови проведення конкурентної гри. Запізнення у впровадженні нових технічних рішень може привести підприємство до банкрутства).

Нагадаємо, що фінансовий стан підприємства відображає всі аспекти його виробничо-господарської діяльності. За допомогою аналізу фінансового стану підприємства зацікавлені особи (інвестори, кредитори, менеджери тощо) можуть оцінити минулий, поточний та перспективний стан підприємства в ринковому середовищі і прийняти рішення, які можуть впливати на його подальшу виробничо-господарську діяльність. Для оцінки фінансового

стану підприємства найчастіше використовують метод фінансових коефіцієнтів, за яким попередньо встановлюють групи основних показників, а саме – показників ліквідності, стійкості, заборгованості, оборотності, прибутковості, а далі порівнюють їх значення з нормативними, середніми по галузі, а також зі значеннями за попередні періоди. Нормативні значення показників є базою порівняння і можуть встановлюватись на державному рівні, зокрема для оцінки можливості визнання підприємств банкрутами.

Висновки. Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Отже, фінансовий стан підприємства являє собою 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. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Список використаних джерел

1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К.: Знання, 2013. – 423 с.
2. Фінанси підприємств: підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2013. – 571 с.
3. Зятковський І. В. Фінанси підприємств / І. В. Зятковський. – К.:Кондор, 2009. – 364 с.
4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К.: ТОВ «Знання», 2009. – 378 с.
5. Смоленюк П. С. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. для студ. екон. спец. Хмельницький: НВП «Евріка» ТОВ, 2013. – 244 с.

***Крупельницька І.Г.**, к.е.н.,*
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницький торгово-економічний інституту КНТЕУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

PERFORMANCE OF FINANCIAL INSTITUTIONS CONTROL IN UKRAINE

Анотація. Дана стаття розглядає ключові питання про важливість фінансової інформації , про завдання контролю за фінансовою інформацією, про діяльність суб’єктів контролю на фінансовому ринку України. Розглянуто склад суб’єктів первинного фінансового моніторингу і склад суб’єктів державного фінансового моніторингу. Досліджено результати діяльності інститутів контролю на фінансовому ринку України.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, суб’єкти фінансового ринку, Державна служба фінансового моніторингу, Національна комісія з регулювання фінансового ринку (Нацкофінпослуг).

Annotation. This article examines the key issues of the importance of financial information, the task of monitoring the financial information on the activities of monitoring the financial market of Ukraine. The components of entities and the composition of state financial monitoring. Studied the results of monitoring institutions in the financial market of Ukraine.

Keywords: financial monitoring and the financial market, the State Service for Financial

Monitoring, National Commission for Financial Market (Natskofinposluh)

Постановка проблеми. Важливість державного контролю фінансового ринку насамперед зумовлена необхідністю забезпечення єдності ринку, нагляду за функціонуванням фінансових установ і захисту прав споживачів фінансових послуг. Діяльність інститутів контролю фінансового рину покликана забезпечувати належне виконання фінансовим ринком основної функції – розподілу та перерозподілу фінансових активів між сферами економіки, регіонами країни та країнами в межах світового ринку. На вітчизняному фінансовому ринку не існує чітких традицій та правил функціонування, що зумовлює необхідність розроблення концептуальних підходів до побудови ефективного механізму державного регулювання цього сегменту ринку. Слід зауважити, що система державного регулювання фінансового ринку повинна забезпечувати поліпшення інвестиційного середовища, захист інтересів споживачів фінансових активів, справедливе ціноутворення, усунення системних ризиків, функціонування фінансового ринку як механізму економічного розвитку. Тому на сучасному етапі розвитку ринку фінансових послуг в Україні все більшої актуальності набирає питання діяльності інститутів контролю данного ринку та ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Серед найбільш вагомих праць вітчизняних і зарубіжних учених потрібно виділити напрацювання М. Кендалла, С. Майерса, М. Міллера, О. Мозгового, Ф. Модільяні, Н. Савчук, Б. Стеценка, Т. Теплової, А. Хомутенко, Н. Шапран, У. Шарпа та ін. Разом із тим слід наголосити, що на сучасному етапі розвитку фінансової науки відсутній цілісний підхід до проблем ефективності контролю фінансового ринку, а наявні концепції не можуть бути використані для адекватної оцінки діяльності інститутів контролю фінансового ринку України.

Метою дослідження є фінансовий моніторинг, як сукупність заходів, які здійснюються суб‘єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий моніторинг є важливою і дієвою формою державного фінансового контролю з метою запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму. Для України, в якій, за різними оцінками, масштаби тіньової економіки сягають від 30 до 70% офіційного ВВП, налагодження ефективної системи фінансового моніторингу є вкрай необхідним. Значні суспільні втрати від легалізації незаконно отриманих доходів зумовлюють потребу у застосуванні відповідних превентивних і запобіжних заходів, що може сприяти детінізації економіки. І саме на фінансові інституції в основному покладається обов’язок проводити первинний фінансовий моніторинг, тобто здійснювати ідентифікацію та вивчення клієнта, виявляти фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, а також інформувати правоохоронні органи про фінансові операції, якщо є достатні підстави підозрювати, що вони пов'язані з незаконними оборудками доходів, одержаних злочинним шляхом. Наявність дієвої та ефективної національної системи фінансового моніторингу на сьогодні розглядається як необхідна умова міжнародного співробітництва. Відмова від імплементації міжнародно визнаних стандартів та рекомендацій у сфері боротьби з відмиванням незаконно отриманих коштів – це шлях до ізоляції та застосування різноманітних санкцій. Зважаючи на умови функціонування фінансового ринку, що постійно змінюються, видозмінюються і схеми відмивання злочинних коштів, а це, у свою чергу, зумовлює потребу в удосконаленні національного законодавства. Відставання із подібними змінами неминуче означає погіршення рейтингу країни за критерієм відповідності міжнародним стандартам національної системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму.

Державною службою фінансового моніторингу України, як підрозділом фінансової розвідки України, вживаються посилені заходи практичного характеру щодо протидії

легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, зокрема протягом 8 місяців 2016 року Держфінмоніторингом підготовлено 500 узагальнених та додаткових узагальнених матеріалів (з них 225 узагальнених та 275 додаткових узагальнених матеріали), які направлено до Генеральної прокуратури України; Національної поліції України;·Державної фіскальної служби України;·Служби безпеки України;·Національного антикорупційного бюро України.

У вказаних матеріалах сума фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією коштів та з учиненням іншого злочину, визначеного Кримінальним кодексом України, становить 39,78 млрд. грн.

Держфінмоніторингом продовжується активна робота стосовно розслідування фактів відмивання коштів, одержаних від корупційних діянь, розкрадання та привласнення державних коштів та майна колишнім Президентом України Януковичем В. Ф., його близьких, посадовцями колишнього Уряду країни та пов'язаними з ними особами.

За весь період проведення розслідувань (березень 2014 – серпень 2016 років) стосовно фінансових операцій, проведених колишніми високопосадовцями, підготовлено та направлено до правоохоронних органів України 461 матеріал (85 узагальнених та 376 додаткових узагальнених матеріалів). Сума фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом та можуть бути пов'язані з учиненням іншого злочину, за цими матеріалами, становить 200,6 млрд. гривень.

Відповідно до законодавства України Державна служба фінансового моніторингу України (як підрозділ фінансової розвідки) спільно із Службою безпеки України здійснює заходи, направлені на попередження та протидію фінансуванню терористичної діяльності (сепаратизму).

За результатами аналізу отриманої інформації, за 8 місяців 2016 року, підготовлено та направлено до Служби безпеки України та Генеральної прокуратури України для розгляду та прийняття рішення відповідно до Кримінального процесуального кодексу України 20 матеріалів (з них 12 узагальнених та 8 додаткових узагальнених матеріалів) стосовно фінансових операцій осіб, які за інформацією правоохоронних органів можуть бути пов'язані з фінансуванням тероризму (сепаратизму) та/або проведених за участю осіб, які публічно закликають до насильницької зміни чи повалення конституційного ладу або зміни меж території або державного кордону України. У вказаних матеріалах сума фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією коштів та з учиненням іншого злочину, визначеного Кримінальним кодексом України, становить 307,14 млн. грн.

Водночас, Держфінмоніторинг продовжує активно співпрацювати із міжнародними інституціями, такими як Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей (FATF), Комітет експертів Ради Європи з оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEYVAL), Європейський Союз, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Егмонтська група підрозділів фінансових розвідок, Організація Об'єднаних Націй.

На сьогодні, значна увага Держфінмоніторингом приділяється роботі в рамках Комітету MONEYVAL, як ключового офісу Ради Європи з питань боротьби із відмиванням коштів та фінансуванням тероризму.

Так, у березні – квітні 2017 року заплановано п'ятий раунд оцінки системи запобігання та протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму в Україні з боку Комітету експертів Ради Європи з питань оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEYVAL).

Наразі, Держфінмоніторингом узагальнюється інформація державних органів щодо прогресу України у сфері фінансового моніторингу, для її подальшого направлення Секретаріату MONEYVAL, що є однією з важливих умов подальшого успішного проведення 5-го раунду оцінки.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання

ринків фінансових послуг» від 11.07.2001 №264-III серед основних завдань Нацкомфінпослуг є здійснення нагляду за наданням фінансових послуг та додержанням законодавства у цій сфері.

Відповідно до статті 30 зазначеного Закону, уповноважений орган має право проводити в межах своїх повноважень перевірку (інспекцію) діяльності учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг), їх афілійованих та споріднених осіб.

Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 22.02.2014 № 1600-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання») передбачено проведення планових та позапланових заходів державного нагляду (контролю), які здійснюються шляхом проведення перевірок, ревізій, оглядів, обстежень та інших дій.

Водночас слід зазначити, що відповідно до Закону України від 28.12.2014 № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» встановлені, зокрема, певні обмеження щодо перевірок контролюючих органів на 2015-2016 рік, а саме: з дозволу Кабінету Міністрів України, за заявкою суб’єкта господарювання щодо його перевірки, згідно з рішенням суду, згідно з вимогами Кримінального процесуального кодексу України тощо.

За 2015 рік фінансовими установами до Нацкомфінпослуг подано 11 353 звітних даних, за результатами аналізу яких складено 994 акти про правопорушення, з них:

388 – за ненадання звітності в терміни, визначені законодавством, у т.ч.: 30 – страховими компаніями, 14 – страхові брокери, 161 – кредитні спілки, 14 – інші кредитні установи, 1 – юридичні особи публічного права, 51 – фінансові компанії, 57 – ломбарди, 59 – юридичні особи, які не є фінустановами, але надають окремі фінансові послуги, 1 – адміністратор недержавного пенсійного фонду;

359 – за недотримання нормативів, у т.ч.: 121 – страховими компаніями, 152 – кредитними спілками, 10 – іншими кредитними установами, 47 – фінансовими компаніями, 29 – ломбардами;

80 – невиконання раніше застосованих заходів впливу, у т.ч. 16 – кредитними спілками, 43 – страховими компаніями, 8 – ломбардами, 13 – фінансовими компаніями.

За результатами здійснення Нацкомфінпослуг заходів пруденційного нагляду протягом 2015 року до фінансових установ застосовано 979 заходів впливу, з них:

- винесено 377 розпоряджень про усунення порушень (138 – по страхових компаніях і брокерах, 158 – по кредитних спілках, 7 – по інших кредитних установах, 50 – по фінансових компаніях, 24 – по ломбардам);
- винесено 4 рішення про анулювання 42 ліцензій страхових компаній;
- виключено з Державного реєстру фінансових установ 18 фінансових установ (8 страхових компаній та брокерів, 10 ломбардів);
- накладено штрафних санкцій на 4 232 тис. грн. (у т.ч. 632 тис. грн. – на страховому ринку; 923 тис. грн. – на кредитному ринку; 2 650 тис. грн. – на ринку фінансових компаній та ломбардів; 27 тис. грн. – адміністраторам НПФ).

На сьогодні пріоритетними напрямками вдосконалення нагляду за діяльністю фінансових установ Нацкомфінпослуг вбачає забезпечення:

- фінансової стійкості шляхом забезпечення платоспроможності компанії через встановлення адекватних жорстких фінансових нормативів та здійснення пруденційного нагляду;
- фінансової надійності через посилення контролю за виконанням зобов’язань за укладеними договорами зі споживачами фінансових послуг шляхом впливу на політику врегулювання проблем, які виявляються у процесі розгляду скарг споживачів фінансових послуг;
- підвищення відповідальності акціонерів компаній;

- розроблення дієвого порядку виведення з ринку неплатоспроможних компаній, визначення механізмів гарантування виплат споживачам фінансових послуг неплатоспроможних фінансових установ.

Так, з метою врегулювання питань якості активів страховика Нацкомфінпослуг розроблений проект розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України» (далі – Нові нормативи).

Висновки. Нові нормативи в умовах складної економічної ситуації спрямовані на стимулювання страховиків до вибору консервативної інвестиційної політики шляхом підвищення вимог до якості активів та до їх диверсифікації. За прогнозними оцінками приблизно 150 страхових компаній будуть вимушені здійснити переалокацію своїх активів у більш надійні інструменти (згідно зі звітними даними страховиків за 2015 рік у разі прийняття зазначеного положення існує необхідність у якісних активах для виконання нормативу достатності 52 страховику у розмірі 2,3 млрд. грн., та нормативу диверсифікованості (резерви) 146 страховикам у розмірі 1,4 млрд. грн., що становить понад чверть від резервів зазначених страховиків.

По факту введення Нацкомфінпослуг Нових нормативів можна буде виявити компанії, які мають фінансові проблеми з виконанням зобов'язань, вивчити причини ситуації, якщо необхідно попрацювати з акціонерами страховиків та спланувати щодо кожного конкретного випадку план заходів з відновлення фінансової стабільності, які можуть включати в себе як просту переалокацію активів, так і докапіталізацію страховика, план заходів з оздоровлення компанії.

Крім того, серед перспективних напрямків розвитку пруденційного нагляду на 2016 рік необхідно виділити запровадження нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами, переважна діяльність у яких здійснюється фінансовими установами, нагляд за якими здійснює Нацкомфінпослуг.

Список використаних джерел

1. Державна служба фінансового моніторингу [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: http://www.sdfm.gov.ua/
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: http://nfp.gov.ua/
3. Річні звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: http://www.dfp.gov.ua/742.html.
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України, від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14
5. Букатова Д. Актуальні проблеми здійснення державного контролю на ринках фінансових послуг України / Д. Букатова // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – №8. – С. 78-80.

Омельченко О.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Сідорова Р.А., *здобувач вищої освіти*
спеціальності «Фінанси та кредит»
Вінницький інститут Університету «Україна»

РОЗБІЖНОСТІ У ПОБУДОВІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

DIFFERENCES IN THE CONSTRUCTION OF A METHODOLOGY FOR ANALYZING THE INDICATORS OF PROFITABILITY AND EFFICIENCY

Анотація. У статті розглянуто основні теоретико-методологічні підходи до визначення понять прибутковості, рентабельності, результативності та ефективності. Визначено основні проблеми при розрахунку узагальнюючих показників діяльності суб'єктів господарювання. Проведено порівняльний аналіз цих показників та виділено спільні та від'ємні риси. Наведено рекомендації щодо вибору критеріїв оцінки узагальнюючих показників ефективності економічної діяльності підприємства.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, результативність, ефект, ефективність.

Abstract. In the article the main theoretical and methodological approaches to definition of concepts of profitability, profitability, efficiency and performance are considered. The main problems in calculating general performance indicators of economic entities are identified. A comparative analysis of these indicators has been made and general and negative features have been singled out. The recommendations on the choice of criteria for assessing the general performance indicators of the economic activity of the enterprise are given.

Key words: profit, profitability, rentability, efficiency, effect, performance.

Постановка проблеми. В умовах перехідної економіки та досить кризової ситуації в Україні, актуальним питанням діяльності є узагальнююча оцінка показників економічної діяльності суб'єктів господарювання. Загальноприйнятий показник рентабельності підприємства має цілу низку недоліків під час практичного розрахунку. Він не може з повною точністю відображати всі сфери ефективної діяльності підприємства. За задній план відходять показники майнового стану та вартості бізнесу в цілому. Тому актуальним питанням стає пошук та вибір більш ємких показників, які б давали змогу повнішого аналізу діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання отримання прибутку і підвищення ефективності діяльності підприємства були розглянуті в роботах таких вітчизняних вчених, як І. А. Бланк, О. О. Примостка, О. О. Рибалка, О. В. Петраковська, І. Бушуєва та ін. Питання ефективного менеджменту та підприємницької діяльності розглядаються в роботах російських авторів: Є. Ф. Жукова, М. З. Бора, В. В. Пятенко, Ю. І. Коробова, Ю. С. Масленченкова, Е. А. Уткіна та інших, а також в роботах таких відомих західних економістів, як Дж. К. Ван Хорн, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Е. Дж. Долан, К. Р. Макконел та С. Л. Брю

Метою статті є порівняльна характеристика узагальнюючих показників діяльності суб'єктів господарювання, таких як «прибутковість», «рентабельність», «ефективність» та «результативність». Оцінка їх спільних та від'ємних рис та рекомендації щодо використання того чи іншого показника при загальній оцінці діяльності.

Виклад основного матеріалу. Більшість науковців, аналізуючи роботу суб'єктів господарювання, намагаються ототожнити поняття «прибутковість», «рентабельність»,

«результативність» та «ефективність». Спробуємо розібратись чи всі ці поняття є однорідними та описують однакові явища. Почнемо з аналізу показника «ефективність». Поняття «ефект» походить від латинського «effectus», що означає дію, результат, наслідок чогось. Отже, під ефективністю, як соціально-економічною категорією розуміють співвідношення результатів і витрат. Досягнення ефективності означає одержання максимальних результатів на одиницю витрат. На нашу думку основною проблемою у даному визначенні є те, що з першоджерела взято лише одне поняття – результат. А як бути із дією та наслідком, які взагалі не враховано при побудові поняття «ефективність».

Подальший теоретичний аналіз полягає у вивченні визначень поняття «рентабельність». На сьогодні існує безліч визначень цього поняття. Розглянемо деякі з них.

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку [1].

Рентабельність – відношення чистого прибутку до виторгу [2].

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. [3]

Рентабельність – показник ефективності діяльності будь-якої компанії.

Рентабельність – це показник, який виражається в відносних величинах і показує прибутковість бізнесу, виражену у відсотках. [4]

В даному випадку показник рентабельності узагальнює і дає якісну оцінку рівня формування прибутку від усіх витрат, які можливо передбачити на підприємстві з розрахунку створеного фінансового результату на 1 грн. звичайних витрат, за участю яких безпосередню здійснюється господарська діяльність.

Зростання цих показників може бути наслідком двох факторів. По-перше, це свідчить про зменшення витрат на одиницю доходу або цін придбаних ресурсів. По-друге, це може бути результатом зростання цін на продані товари, продукцію, роботи, послуги та види діяльності. Виходячи з цього, значення показника рентабельності є не тільки результатом, а може бути наслідком подій, що відбулись у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства.

Розібратись у природі ефективності діяльності, допоможе аналіз поняття «прибутковість».

Прибутковість – це відносний показник економічної ефективності.

Прибутковість комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств. Коефіцієнт прибутковості розраховується як відношення прибутку до активів або потоків, які його формують.

Під прибутковістю в економічних науках мають на увазі відносний показник, який показує ефективність вкладень в окремі активи, проекти, фінансові інструменти або є цілий бізнес [5].

Прибутковість – це економічна категорія, що характеризує економічну ефективність, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та реалізацію й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення [6].

Прибутковість – це один із найголовніших показників фінансової діяльності підприємства [7].

Як показують визначення поняття прибутковості, цей показник можна назвати більш вузьким по відношенню до рентабельності. У всіх визначеннях простежується використання саме грошових результатів і майже не враховано всі інші ефекти – соціальний, майновий та ін.

Ще одним узагальнюючим показником оцінки діяльності підприємства є результативність.

Результативність – досягнуті результати у порівнянні з цілями, зіставлені з використаними для цих цілей ресурсами.

Результативність – характеризує дієвість, досягнення, ступінь завершення системою потрібної роботи й реалізації встановлених цілей [8].

Результативність – це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об’єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї [9].

Результативність – сукупний результат функціонування системи, представлений кількісними та якісними показниками, що характеризує відповідність результатів діяльності підприємства, іншої виробничої одиниці до його цілей, а також накопичений потенціал для подальшого розвитку [10].

Теоретична оцінка понять «ефективності», «рентабельності», «прибутковості» та результативності» дає можливість говорити про одночасну схожість та відмінність цих понять. Так можна зробити висновок, що поняття ефективності є найбільш узагальнюючим та містким. В його основі лежить не тільки аналіз прибутку в грошовій формі, а й аналіз дій та наслідків, що призвели до конкретного результату. З усіх наведених понять можна умовно ототожнити поняття «рентабельність» та «прибутковість», єдина відмінність цих показників полягає у вузькому розрахунку прибутковості, який по своїй природі дозволяє за результат брати тільки грошові кошти.

Якщо розглядати ці поняття з практичної сторони, виникає ряд проблемних питань. Методика розрахунку рентабельності та прибутковості абсолютно однакові. У чисельнику завжди стоїть прибуток від діяльності, а в знаменнику витрати, що понесло підприємство в наслідок отримання цього прибутку. Наприклад, якщо підприємство має за результат від’ємне значення прибутку, тобто збиток, що апріорі дасть від’ємне значення показника прибутковості та рентабельності. Чи можна зробити однозначний висновок про якість роботи підприємства? Про його загальний результат роботи? Чи буде це значення однозначним та остаточним? В цьому випадку автор акцентує увагу саме на розбіжностях в показниках «рентабельності» та «результативності» або «ефективності».

Чи є показник рентабельності узагальнюючим для всіх суб’єктів господарювання? Скільки б не розширяли сферу аналізу показника рентабельності, все одно методика розрахунку ґрунтується саме на наявності прибутку підприємства. При наявності збитку замість прибутку, весь алгоритм аналізу рентабельності заходить в тупик на першому ж показнику.

Існує значна кількість альтернативних рентабельності критеріїв оцінки економічної ефективності підприємства. Може бути використаний показник вартості підприємства. Наприклад, зростання вартості акцій, яке не завжди пов'язане із збільшенням рентабельності підприємства, свідчить про підвищення економічної ефективності. Як вказують деякі науковці критеріями ефективності можуть бути співвідношення доходу (наданих послуг) підприємства до затрачених ресурсів тощо. Наприклад, такий показник актуальний для комунальних підприємств. Якщо підприємство належить державі, то економічною ефективністю може вважатися сума коштів, що спрямовується до Державного та місцевих бюджетів, тобто це не лише прибуток, що спрямовується на виплату дивідендів власнику (державі), а й сума податкових та неподаткових платежів. Якщо свою діяльність проводить некомерційна організація, то критерієм економічної ефективності, на нашу думку, може бути виконання певного поставленого перед організацією плану в умовах обмежених економічних ресурсів. Тобто критерії ефективності роботи суб'єкта господарювання можуть бути різними, а тому важливо враховувати при обранні конкретного інтереси різних учасників економічних відносин – держави, громадян, власників, працівників тощо.

Висновки. Аналізуючи чотири основних показники діяльності прибутковість, рентабельність, результативність та ефективність, можна дійти висновку, що тотожність цих понять досить умовна. Визначення поняття прибутковості досить вузьке, бо по своїй природі використовує для практичного розрахунку переважно грошові кошти. Рентабельність – найбільш уживаний показник при аналізі результатів, має не ідеальну методику розрахунку,

яка заводить в тупик при відсутності прибутку та наявності збитків та не враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності суб'єкта господарювання. На нашу думку найбільш тотожними виявились показники «ефективність» та «результативність», які дають більш цілісну оцінку діяльності суб'єкта господарювання. При аналізі цих показників враховано всі аспекти діяльності, відсутність прибутку та наявність збитку не дає остаточної оцінки. Ці показники дають змогу оцінити не тільки внутрішній менеджмент на підприємстві, а й враховують дії та наслідки, які призвели до актуальної на підприємстві ситуації.

Список використаних джерел

1. Ціноутворення: навчальний посібник [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: http://library.if.ua/book/153/10088.html
2. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C
3. Зінченко О. А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О. А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 28. – 2009. – С. 150-155
4. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
5. Прибутковість це що? [Електронний ресурс] // Все про все. – Режим доступу до ресурсу: http://hair2014.ru/prybutkovist-tse-shho/
6. Економічна теорія / Під ред. Предборського В. А. – К.: Кондор, 2006. – 492 с.
7. Бєляєв О. О. Політична економія: Навч. Посібник / О. О. Бєляєва, А. С. Бебела. – К: КНЕУ, 2001. – 328 с.
8. Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х.: Вид-во Харківського університету, 2001. – 506 с.
9. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали он-лайн. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/14200417/menedzhment/rezultativnist_efektivnist_menedzhmentu
10. Економіка підприємства / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, О. В. Козирєва, П. Д. Латін; за ред. О. В. Посилкіної. – Х.: Ельбрус, 2006. – 318 с.

Павлюк І.В., *здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Науковий керівник: **Жукова О.А.,** старший викладач
кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF NEW BUSINESS

Анотація. У статті розглядаються фактори, які впливають на розвиток підприємства. На основі динаміки чистого прибутку побудовані чотири найімовірніші моделі розвитку нових підприємств та сформульовано перешкоди на шляху до успіху новоствореного підприємства.

Ключові слова: новостворені підприємства, модель розвитку новоствореного підприємства, обсяг реалізації продукції, фінансова стійкість підприємства, чистий прибуток,нестача капіталу,позичковий капітал.

Abstract. The article examines the factors that influence the development of the company. Based on the dynamics of net profit most likely built four models of new businesses and formulated obstacles to successful start-ups.

Keywords: start-ups, a model of the newly established company, sales volume, financial stability of the company, net income, lack of capital, loan capital.

Постановка проблеми. За даними Міжнародного Валютного Фонду половина новостворених підприємств банкрутує протягом перших п'яти років свого існування. Це зумовлюється рядом проблем і перешкод, які неодмінно постають перед кожним новоствореним підприємством, і які воно не завжди спроможне своєчасно подолати. Від того, наскільки успішним був старт підприємства, значною мірою залежить, чи вдасться йому відвоювати у конкурентів свою частку ринку і втримати її у майбутньому. Тому існує потреба у визначенні та аналізі найпоширеніших проблем, що постають перед новоствореними підприємствами і виробленні рекомендацій щодо ефективного вирішення цих проблем. Застосування цих рекомендацій може зменшити кількість банкрутств і матиме позитивний вплив на економіку України в цілому, так як фінансовий стан більшості підприємств України характеризується як нестійкий.

Аналіз досліджень та публікацій. Існує низка публікацій, в яких авторами розглядалась дана проблема. Найповніше дослідження даної проблеми в СНД було проведене російським економістом А. Ф. Крюковим. Також висвітлювалася дана проблематика у працях американських вчених Ф. Бетца та Дж. Форрестера. Однак, незважаючи на те, що цими авторами було розглянуто широке коло аспектів даної проблеми, у їх дослідженнях недостатня увага приділяється вибору оптимального показника, що характеризує розвиток нових підприємств. Ф. Бетц використовує як індикатор розвитку підприємства зміну обсягу реалізації продукції у грошовому вираженні. У нашому дослідженні наводяться недоліки такого підходу та обгрунтовується доцільність використання іншого показника – чистого прибутку підприємства.

Мета статті: визначення показника, що найоб'єктивніше характеризує розвиток нових підприємств та аналіз динамічних факторів, від яких залежить його ріст.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Серед економістів нема єдиної думки стосовно того, які показники діяльності підприємства більш об'єктивно відображають динаміку його розвитку. Зокрема, американський вчений Дж. Форрестер для побудови моделі розвитку підприємств у часі використав динаміку зміни обсягу реалізації продукції підприємством у грошовому вираженні на певних проміжках часу. Ріст обсягу реалізації продукції у грошовому вираженні означав, що підприємство успішно розвивається, а спад – що у підприємства виникли певні проблеми. Таким чином, у цій моделі динаміка розвитку підприємства співпадала із динамікою зміни обсягу реалізації продукції підприємством у грошовому вираженні. Однак такий підхід має ряд суттєвих недоліків, а саме:

Новостворені підприємства для просування своєї продукції на ринку часто встановлюють великі знижки на свою продукцію, які іноді бувають настільки суттєвими, що виручка від реалізації продукції не покриває навіть змінних витрат виробництва. В результаті, чим більший обсяг реалізації продукції, тим більші збитки отримує підприємство.

Великі підприємства, що давно присутні на ринку, внаслідок ефекту масштабу та налагодженим зв'язкам із постачальниками мають нижчі постійні витрати на одиницю продукції, ніж невеликі підприємства-новачки. Крім того, в багатьох випадках, постачальники продають ресурси великим підприємствам, з якими давно співпрацюють, за спеціальними цінами, нижчими за ті, за якими вони пропонують ті ж ресурси іншим покупцям. Це робить нижчими змінні витрати на одиницю продукції для великих підприємств-конкурентів, порівняно з новим підприємством. В результаті, втримуючи ціни на рівні, не вищому за ціни конкурентів, нове підприємство працює з набагато нижчою рентабельністю, ніж вони. Це може призвести до того, що великі підприємства, щоб

позбутися конкуренції з боку нових гравців на ринку, тимчасово знизять ціни на свою продукцію до такого рівня, що, якщо нові підприємства для того щоб не втратити покупців встановлять аналогічні ціни, випускати продукцію їм стане невигідно. Таким чином, як і в попередньому випадку, збільшення обсягу реалізації продукції призводитиме до росту збитків.

Досить часто нові підприємства, котрі вдало стартували на ринку, і попит на чию продукцію стабільно зростає, незадовго після початку діяльності беруть у банках кредити для розширення виробництва, щоб задовольнити зростаючий попит з боку споживачів. Однак, внаслідок браку досвіду, а також внаслідок жорсткої конкуренції, більшість підприємств суттєво переоцінюють свої можливості і невірно розраховують термін окупності інвестицій, що призводить до затримки повернення кредиту та відсотків за нього. Для того, щоб розрахуватися з банком, підприємство затримує розрахунки з постачальниками. На фоні високого обсягу реалізації продукції, який все ще може продовжувати зростати, керівництву часто здається, що ще трохи часу, і підприємству вдастся вийти з кризи і погасити всі борги. Внаслідок такого помилкового підходу підприємство, яке на перший погляд здається успішним і стабільним, з кожним днем все більше обростає боргами. Нарешті наступає момент, коли керівництво розуміє, що не може задовольнити претензії кредиторів, однак щось міняти вже пізно, і підприємство банкрутує.

Усуває вищенаведені недоліки у моделі розвитку новостворених підприємств використання замість динаміки зміни обсягу реалізації продукції у грошовому вираженні динаміку зміни іншого, більш об’єктивного показника – чистого прибутку підприємства.

Чистий прибуток підприємства, порівняно з обсягом реалізації продукції у грошовому вираженні має наступні переваги:

По-перше, прибуток є різницею між валовими доходами (основною частиною яких є виручка від реалізації продукції) та валовими витратами, тобто враховує не лише обсяг реалізації продукції у грошовому вираженні, а й витрати, які не повинні перевищувати виручки від реалізації.

По-друге, прибуток показує обсяг ресурсів, які є у розпорядженні підприємтсва, і є джерелом задоволення економічних інтересів власників, матеріального заохочення працівників та фінансування об’єктів соціальної інфраструктури підприємства. Це означає, що від розміру отриманого підприємством прибутку залежить величина дивідендів, які воно виплачує своїм акціонерам, а отже і ціна його акцій на вторинному ринку цінних паперів.

По-третє, прибуток (а саме його нерозподілена частина) є основним джерелом розвитку та інновацій на підприємстві. Саме за рахунок прибутку наповнюються резервні та інвестиційні фонди на підприємстві. Таким чином, вищі обсяги прибутку зумовлюють пришвидшення темпів росту підприємства.

Використовуючи тенденцію зміни чистого прибутку підприємства у часі, можна побудувати чотири найімовірніші моделі розвитку нових підприємств (рис.1).

Модель А
Модель Б
Модель В
Модель Г

рис. 1. Моделі розвитку нових підприємств

Перша модель А є ідеальною моделлю розвитку для всіх нових підприємств. Вона показує, що нове підприємство стрімко зростає і в перспективі може зайняти лідируючі позиції на ринку.

Модель Б також є позитивною для підприємства. Вона показує, що підприємство має ряд проблем і сповільнений ріст, однак воно набуває досвіду, і після вирішення цих проблем продовжує стабільно зростати. В перспективі підприємство може зайняти свою нішу на ринку і бути в числі його основних гравців.

Модель В описує підприємство, якому ледь вдається зводити кінці з кінцями, проте воно все ще тримається на ринку. Якщо проблеми, які виникнуть у підприємства вчасно не вирішити, його частка на ринку суттєво зменшиться. З часом підприємство, найімовірніше, буде поглинуте лідером ринку або іншим великим підприємством.

Модель Г є згубною для підприємства і означає, що перша серйозна проблема призведе до його банкрутства.

Успішний розвиток нового підприємства залежить від ряду внутрішніх факторів, таких як: обсяг реалізації продукції, контроль за якістю продукції та своєчасністю її поставок, розмір капіталу, фінансова стійкість підприємства, компетентність управлінських кадрів і кваліфікація виробничого персоналу, гнучка інноваційна політика, ефективна організаційна структура управління підприємством.

Найпершою проблемою для нового підприємства є пошук покупців своєї продукції. Для того, щоб вирішити цю проблему, підприємство повинно або випустити унікальний продукт, або ж мати певні переваги перед конкурентами. Великий обсяг ринку та його швидкий ріст суттєво збільшують шанси нового підприємства на успіх. Однак спочатку воно повинно вирішити два непрості маркетингові завдання: по-перше – сформувати систему збуту, що означає знайти дистриб'юторів і реселлерів, які б продавали їх продукцію; по-друге – створити легко впізнаваний серед споживачів бренд. Налагоджена система збуту забезпечує наявність продукції у роздрібній мережі, а відомий бренд – її реалізацію. Успішне вирішення цих завдань дозволить підприємству стабільно збільшувати обсяг реалізації продукції впродовж тривалого часу.

Крім завоювання ринку шляхом розширення дистриб'юторської мережі та стимулювання продаж з допомогою популяризації свого бренду, нове підприємство повинно не допустити зниження якості продукції при швидко зростаючому обсязі виробництва та перебоїв у поставках замовленої продукції споживачам. Затримки поставок продукції створюють додаткові переваги для конкурентів. Якщо виникають затримки поставок замовленої продукції, то деякі незадоволені покупці відразу відміняють свої замовлення і звертаються за покупкою до конкурентів. Більшість покупців можуть поставитися з розумінням до малої затримки, однак якщо затримка стане негативно впливати на їх власні плани і потреби, то розуміння з їх боку зникає і всі замовлення втрачаються. Вищенаведені проблеми призводять до втрати клієнтів і наносять суттєвої шкоди репутації нового підприємства.

Ще однією перешкодою на шляху до успіху новоствореного підприємства є нестача капіталу. Ця перешкода суттєво заповільнює ріст підприємства тоді, коли наявні виробничі потужності практично повністю завантажені, а попит на продукцію продовжує зростати. Виникає потреба у розширенні виробництва, проте у нового підприємства не завжди є достатня кількість коштів, необхідних для такого розширення. Першочерговим джерелом збільшення капіталу для підприємства є його чистий прибуток. Тому в перші роки своєї діяльності підприємствам доцільно не виплачувати дивіденди акціонерам, а вкладати весь прибуток у розширення виробництва, навіть якщо його розмір дуже значний. Такий підхід дозволить підприємству закріпитися на ринку і, коли підприємство досягне стадії зрілості, приносити власникам набагато вищі прибутки, ніж ті, які були реінвестовані у підприємство на початку його діяльності. Однак одного прибутку та амортизаційного фонду для розширення виробництва новим підприємствам, як правило, недостатньо. Щоб розв'язати цю проблему, підприємство поряд з власним може використовувати і позичений капітал у вигляді довгострокових кредитів банків (для розширення виробництва) та короткострокових позик (для поповнення оборотніх коштів).

Використання позиченого капіталу зобов'язує підприємство своєчасно повертати отримані кредити та нараховані на них відсотки. Зазвичай нові підприємства через брак досвіду занижують терміни окупності вкладеного капіталу, що пізніше не дозволяє їм вчасно розраховуватись із позикодавцями і, в кінцевому результаті, може призвести до банкрутства (детальніше це описано на початку статті). На підприємстві має бути налагоджена система

постійного контролю фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності. Об'єктивними критеріями контролю є відповідні техніко-економічні показники. Зокрема, кожне підприємство повинне постійно слідкувати за змінами кредиторської та дебіторської заборгованостей і не допускати їх суттєвого збільшення. Крім того, сума позиченого капіталу і кредиторської заборгованості не має перевищувати суми власного капіталу і дебіторської заборгованості. В іншому випадку підприємство вважається фінансово нестійким, і в разі виникнення фінансових проблем ризикує збанкрутувати. Ще одним важливим завданням для підприємства є забезпеченість достатньою кількістю оборотних коштів у межах встановленого сукупного нормативу, необхідних для забезпечення безперервності виробничого процесу і своєчасних розрахунків з кредиторами.

Одним з найважливіших факторів, що впливають на розвиток нового підприємства, є його працівники. Для досягнення успіху підприємству необхідно мати компетентних керівників та кваліфікованих виробничих працівників. Від лідерських якостей та рис характеру керівника значною мірою залежать ставлення до роботи, мотивація та поведінка всього колективу. Керівництво нового підприємства повинно бути однаково добре обізнаним в економіці, технології виробництва та законодавстві. Що стосується виробничих працівників, то їх кваліфікація та навики безпосередньо впливають на рівень продуктивності праці, а отже, на розмір прибутку підприємства. Крім збільшення продуктивності праці, підвищення кваліфікації виробничих працівників суттєво зменшує кількість виробничого браку та відходів виробництва, що також позитивно впливає на розмір прибутку підприємства.

Підприємство, що прагне бути попереду своїх конкурентів, не може стояти осторонь інновацій та науково-технічного прогресу. Це означає, що підприємство має вчасно реагувати на запити ринку і потреби споживачів, вдосконалювати існуючу і розробляти нову продукцію та знижувати витрати виробництва. Досить часто нові підприємства, що успішно стартували на ринку, стикаються з серйозними проблемами при введенні продуктів і технологій нового покоління. Розширення асортименту продукції зменшує ризик того, що проблеми, пов'язані з певним виробом поставлять під загрозу існування всього підприємства.

Ріст нового підприємства ставить нові вимоги до організації системи менеджменту на підприємстві. Невелика група ентузіастів, що на початку діяльності підприємства важко працювали і постійно спілкувалися між собою поступово переростає у велику хаотичну групу людей із слабкими та нестійкими комунікаціями, невизначеною стратегією і нерозвинутим управлінським і фінансовим контролем. У малих підприємствах координація є неформальною. Натомість великі підприємства для успішної діяльності потребують чіткого розподілу обов'язків і повноважень між різними підрозділами і посадовими особами, включаючи функціональні зв'язки і координацію роботи між ними.

Висновки. У нашому дослідженні ми вдосконалили модель розвитку нових підприємств, розроблену Дж.Форрестером. Було обгрунтовано доцільність використання у моделі розвитку нових підприємств як індикатора їх розвитку чистого прибутку замість обсягу реалізації продукції у грошовому вираженні. На основі динаміки чистого прибутку можна побудувати чотири моделі розвитку нових підприємств. Перед кожним новим підприємством на шляху до успіху стоїть чимало перешкод. Однак виваженість рішень та дій його керівництва, кваліфікація та ентузіазм працівників в поєднанні з позитивною динамікою обсягу реалізації продукції, контролем за якістю продукції та своєчасності її поставок, збільшенням розміру капіталу, фінансовою стійкістю, гнучкою інноваційною політикою та ефективною організаційною структурою управління забезпечать стабільний ріст нового підприємства. Постійний контроль за цими факторами та своєчасна діагностика існуючих проблем дозволять отримати повну інформацію про стан підприємства та розробити стратегію його подальшого розвитку.

Список використаних джерел1. Ареф'ева О. В, Кондратюк О. І. Стратегічне забезпечення життєвого циклу піприємства / О. В. Ареф'ева, О. І. Кондратюк // Актуальна проблема економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 88-91

2. Коваленко О. В. Концепція життевого циклц підприємства та кризові фактори [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf

3. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник / С. Ф. Покропивний. Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

5. Янковська О. І. Економічна сутність інновацій / О. І. Янковська // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2009. – №1. – С. 112-115.

Пугач Є.В., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Науковий керівник: **Сіташ Т.Д.**, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

FINANCIAL RESOURCES OF SUBJECTS OF MENAGE: THEORETICAL ASPECTS

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Встановлено, що фінансові ресурси являють собою грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства та беруть участь у процесі відтворення. Доведено, що перехід на ринкові умови господарювання потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, власні фінансові ресурси, позикові фінансові ресурси, грошовий фонд, статутний капітал, резервний фонд

Abstract. The theoretical aspects of financial resources of subjects of menage are Considered. It is set that financial resources show a soba monetary resources that are at disposal of enterprise and participate in the process of recreation. It is well-proven that passing to the market conditions of menage needs new approaches to forming of financial resources of enterprises.

Keywords: financial resources, own financial resources, loan financial resources, money fund, charter capital, system of accruals

Постановка проблеми. Фінансові ресурси підприємств є однією із найважливіших об'єктів, які входять до сфери управління вищого управлінського персоналу та засновників суб'єктів господарювання України. Від доцільно обраних джерел фінансування діяльності підприємства та напрямів їх використання залежить збереження суб'єкта господарювання та його подальший розвиток.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження щодо фінансових ресурсів підприємства висвітлені у працях вчених: О. А. Гукасьяна, Г. М. Веретенникової, А. Б. Ковалева, А. И. Привалова А. Н. Кэмпбелл, Р. Макконелл, Стенди Брю, И. Шумпетера, А. Яругової та ін. надають можливість ознайомлення з окремими напрямами формування та використання фінансових ресурсів. Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах господарювання в Україні, у зв'язку зі змінами внутрішнього та зовнішнього середовища, зумовлює потребу у подальших наукових дослідженнях.

Метою дослідження є дослідження теоретичних аспектів суб'єктів господарювання, ефективність їх формування та використання в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкових відносин фінансові ресурси є коштами, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. Вони формуються за рахунок створення підприємства, власних та прирівняних до них коштів, мобілізуються на фінансовому ринку, надходять у порядку розподілу грошових надходжень.

Незалежно від сфери функціонування суб'єкта господарювання його фінансово-господарська діяльність пов'язана з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Сутність фінансових ресурсів виявляється в економічній категорії «фінанси». Однак, незважаючи на тривалу історію існування фінансів, проблема визначення сутності фінансових ресурсів на рівні підприємств в економічній науці залишається дискусійною. Узагальнюючи дослідження науковців щодо сутності фінансових ресурсів підприємств, слід зазначити, що більшість погоджується з думкою, що фінансові ресурси на рівні суб'єктів господарювання матеріальне втілення фінансових відносин. Можна стверджувати, що фінанси як сукупність економічних відносин відображаються у фінансових ресурсах.

Протягом тривалого часу вченими-економістами досліджується економічна сутність фінансових ресурсів. Проте це не втратило своєї актуальності й у сучасних умовах трансформації та розвитку ринкової економіки України. Наведемо найбільш поширені в економічній літературі тлумачення фінансових ресурсів як економічної категорії та визначення фінансових ресурсів підприємства, зокрема.

Так, у наукових працях О. Д. Василика, К. В. Павлюка, В. Д. Базилевича, Л. О. Баластрика, Т. В. Брайчевої та ін., у яких досліджено переважно функціонування та розвиток державних фінансів, дається визначення фінансових ресурсів держави як грошових фондів, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту за певний період та використовуються для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб. Джерелом фінансових ресурсів є валовий внутрішній продукт. Фінансові ресурси розподіляються на централізовані та децентралізовані.

На думку Л. А. Дробозіної, за своїм матеріальним змістом фінансові ресурси – це цільові фонди грошових коштів, що в сукупності являють фінансові ресурси країни. Вони характеризують фінансовий стан економіки та водночас є джерелом її розвитку. Фінансові ресурси формуються за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень, відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства.

Фінансові ресурси – це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства та беруть участь у процесі відтворення. До фінансових ресурсів належать грошові фонди та частина грошових коштів, яку підприємство використовує у нефондовій формі [4, с. 31-32].

Залежно від власності фінансові ресурси можуть бути власними та позиковими. Власні фінансові ресурси – це ресурси, що належать підприємству і утворюються внаслідок його фінансово-господарської діяльності. До них належать: статутний фонд, амортизаційний фонд, валовий дохід і прибуток.

Позикові фінансові ресурси – ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства і можуть використовуватися з метою досягнення статутних цілей. До їх складу входять отримані кредити та кошти, мобілізовані на фінансовому ринку [4, с. 34-35].

Грошові фонди – це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. Важливим аспектом фінансової діяльності підприємств є формування та використання різних грошових фондів, за допомогою яких здійснюється процес розширеного відтворення, фінансування науково-технічних розробок, освоєння та впровадження нової техніки й технологій, економічне стимулювання тощо. До грошових фондів належать: статутний капітал (фонд), резервний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд оплати праці, амортизаційний фонд,

фонд для виплати дивідендів, валютний фонд та інші фонди, передбачені статутом підприємства.

Зазначимр, що формування грошових фондів підприємств починається з моменту його організації. Підприємство відповідно до чинного законодавства утворює статутний капітал.

Статутний капітал – основне початкове джерело власних коштів підприємства; сукупність коштів засновників, необхідна для функціонування підприємства і яка вкладена в активи, а також майнові права, що мають грошову оцінку [4, с. 36-37].

Резервний фонд утворюється на підприємстві шляхом відрахувань від прибутку, використовується з метою покриття збитків, подолання тимчасових фінансових труднощів (не менше 25 % статутного фонду і не менше 5 % від розміру прибутку).

Амортизаційний фонд формується в процесі використання основних засобів і нематеріальних активів за рахунок амортизаційних відрахувань, застосовується для їх відтворення.

Кошти підприємства використовуються не тільки у фондовій формі. Наприклад, застосування підприємством коштів з метою виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється у нефондовій формі. У такій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески, банківські кредити.

Підприємство використовує різні джерела формування фінансових ресурсів. Фінансові ресурси підприємства формуються:

- під час його заснування (внески засновників у статутний фонд);
- у наслідок фінансово-господарської діяльності (нерозподілений прибуток, амортизаційний фонд, резервний фонд);
- у результаті операцій на фінансовому ринку (додатковий і позиковий капітали);
- у порядку перерозподілу грошових коштів (бюджетні субсидії, страхові відшкодування, інші види ресурсів).

Фінансові ресурси держави є матеріальними носіями фінансових відносин. Реальне формування фінансових ресурсів починається на стадіях розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу країни. Основними джерелами формування державних фінансових ресурсів є податки й інші доходи бюджетів, кошти позабюджетних фондів, ресурси підприємств та ін.

Інші науковці, які спрямовують свої дослідження головним чином на вивчення фінансів підприємства, розглядають фінансові ресурси як сукупність грошових коштів суб’єктів господарювання (фондів, доходів, накопичень), що перебувають у розпорядженні підприємств і мають цільове спрямування. Існує й інший підхід, де науковці під фінансовими ресурсами мають на увазі не лише грошові кошти, а й кошти, авансовані в основні й оборотні засоби. Прихильники даного підходу розуміють фінансові ресурси більш широко за рахунок тієї їх частини, яка матеріалізована в активах підприємства.

Багато авторів, розглядаючи фінансові ресурси як сукупність грошових коштів суб’єктів господарювання, наголошують, що треба при цьому розрізняти категорії фінансів і грошей, виходячи з їх економічної сутності та функцій. Так, на думку О. Д. Василика, «не всі грошові ресурси є фінансовими ресурсами. Поняття «грошові ресурси» значно ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові ресурси стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання» [3, с. 75].

Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. та ін. поряд із фінансовими ресурсами виділяють таке поняття, як «капітал», тобто, частину фінансових ресурсів, що вкладена у виробництво та приносить дохід після завершення обороту. Іншими словами, вони розглядають капітал підприємства як перетворену форму фінансових ресурсів [3, с. 78].

Фахівці-практики, що працюють у сфері фінансових відносин, стверджують, що в умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям «капітал», що є реальним об’єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми. У цій ролі

капітал для фінансиста – об'єктивний фактор виробництва. Вочевидь, капітал – це частина фінансових ресурсів, що введені фірмою в оборот і приносять доходи від цього обороту. У такому сенсі капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів. Принципова відмінність між фінансовими ресурсами та капіталом фірми полягає в тому, що в будь-який момент фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу фірми. При цьому рівність означає, що у фірми немає ніяких фінансових зобов'язань і всі наявні фінансові ресурси перебувають в обігу.

Не менш цікаве й висловлювання В. М. Опаріна: «Є підстави стверджувати, що поняття «капітал» і «фінансові ресурси» – близькі за змістом. Водночас між капіталом і фінансовими ресурсами наявні суттєві відмінності. З одного боку, не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів, що пов'язані із забезпеченням виробничого процесу. А з другого – не всі фінансові ресурси набувають ознак капіталу» [3].

Сума джерел формування активів підприємства, зафіксована в пасиві балансу, являє собою капітал підприємства. Власний, позиковий і залучений капітал, який формує, з одного боку, фінансові ресурси підприємства та бере участь у фінансуванні його активів, а з іншого – є зобов'язанням перед конкретними власниками – державою, юридичними та фізичними особами. Таким чином, помічаємо, що одні автори виділяють фінансові ресурси з доходів підприємства, другі – із його капіталу, а треті – і з капіталу, і з доходу одночасно. Василик О. Д., вважає, що для науково обґрунтованого визначення поняття фінансових ресурсів треба чітко визначити ті критерії, яким воно повинне відповідати. До них належать джерела створення, форми виявлення, цільове призначення.

Фінансові ресурси підприємства можна також розглядати як власний, позичений та залучений грошовий капітал, який використовується підприємством для формування своїх активів та здійснення фінансово-господарської діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку, а також виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання (бюджетом, банками, страховими та іншими організаціями), із якими підприємство взаємодіє.

Формування фінансових ресурсів є найдзвичайно важливою складовою у функціонуванні суб'єкта господарювання та потребує узгодження дій системи управління підприємством, а від управлінського персоналу цілої низки знань, умінь та досвіду за різними напрямами. Злагоджена та цілеспрямована діяльність засновників та управлінського персоналу у вирішенні питань доцільного використання фінансових ресурсів забезпечує збереження підприємства та його подальший розвиток, а відповідно подальші кроки у процесі формування та використання фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, можна констатувати, що перехід на ринкові умови господарювання потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів підприємств. Наприклад, нині важливе місце в джерелах формування фінансових ресурсів посідають внески фізичних і юридичних осіб. Водночас зменшуються обсяги бюджетних і відомчих субсидій, збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позикових коштів.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє визначення оптимальної структури їх джерел. Ефективне використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання визначає фінансове благополуччя підприємства, його платоспроможність, ліквідність і фінансову стійкість. Усе це сприяє тому, що підприємства виявляють ініціативу, заповзятливість, несуть відповідальність за результати власної фінансово-господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України від 01.01.2010 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – ст. 185.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/3358-vi

3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К.: Знання-Прес, 2014. – 291 с.

4. Любенко Н. М. Фінанси підприємств: навч.посібник / Н. М. Любенко. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 264 с.

Савицкая О.И., *студентка*
Института социально-гуманитарного образования
Белорусский государственный экономический университет
Научный руководитель: **Наумов Д.И.**, к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

МАРКЕТИНГ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОБЛАСТЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ПОЛИТИКИ)

MARKETING IN NON-PROFIT AREAS OF ACTIVITY (THE EXAMPLE OF THE SPHERE OF POLICY)

Аннотация. В статье рассматривается применение маркетинга на политическом рынке. Кратко изложена типология существующих этапов теоретических и прикладных процессов политического маркетинга. Выделены его основные черты, средства и методы, а также негативные аспекты деятельности. Приведена характеристика политических технологий как регулятора поведения избирателей.

Ключевые слова: политический маркетинг, политические технологии, политическая реклама, избирательные кампании

Abstract. The article covers the issues of the application of marketing in the political market. The typology of existing stages of theoretical and applied processes of political marketing is briefly covered. The main features, tools and methods of marketing, as well as the negative aspects of the activity are highlighted. The characteristic of political technologies as a means of regulation of voters' behavior is drawn.

Keywords: political marketing, political technologies, political advertising, election campaigns

Постановка проблемы. В конце 1960-х гг. Ф. Котлер и С. Леви заявили о возможности применения маркетинга к некоммерческим сферам деятельности. Хорошо зарекомендовав себя за последние полстолетия в сфере коммерции, маркетинг переместился на политический рынок, где политик стал выступать не сакральным идолом, а специфичным товаром, нуждающимся в раскрутке и продаже. По Д. Линдону, политический маркетинг – это совокупность теорий и методов, которые используют политические организации и публичная власть для определения своих целей и программ, а также для одновременного воздействия на поведение граждан [5, с. 93].

Анализ последних публикаций. Весомый вклад в исследование маркетинга в некоммерческих областях неятельности сделали такие ученые, как Т. Э. Гринберг, В. С. Крайтерман, Е. Г. Морозова, А. Ю. Саломатин и другие.

Изложение основного материала. Теоретические и практические процессы политического маркетинга делятся на следующие пошаговые этапы: 1) всесторонний (социальный, психологический, политический, экономический) сбор информации; 2) выбор стратегии продвижения кандидата, методов, используемых в ходе обработки различных групп населения, тактик использования СМИ; 3) собственно продвижение кандидата.

Первый этап начинается за один год до выборов. Он включает в себя три основные функции: политическая, которая позволяет узнать и проанализировать ориентации избирателей, а также имидж наиболее подходящего политического деятеля, характеристики которого доминируют в общественном сознании; идеологическая, структурирующая знания

о реакции населения на идеи, лозунги, политические программы и т.п.; социальная, включающая в себя опрос на выявление информации о потребностях, интересах населения, его требований к власти, которые она должна использовать при выработке управленческих решений.

Второй, по-другому «основной», этап начинает действовать за полгода до выборов. Основной задачей является разработка стратегии – непосредственной работы с избирателями и управление избирательными кампаниями, а также в какой форме, в каком объёме и в какой временной последовательности довести необходимую информацию – тактики. Важно правильно определить векторы их деятельности, так как от этого теоретического этапа будет зависеть продолжение практической деятельности.

Следовательно, на заключительном этапе в день выборов политический рынок производит непосредственный обмен между политическими товарами и услугами голосов граждан.

По набору средств и методов политический маркетинг может быть конверсионным, стимулирующим, развивающим, а по характеру воздействия – наступательным, оборонительным, выжидательным, поддерживающим, противодействующим [2, с.187].

Политическому маркетингу приписывается усиление «прозрачности» аппарата управления вследствие проведения открытой информационной политики, непосредственной работой с населением, а также изучением рынка.

Регулированием поведения избирателей, обращением к убеждениям и позициям граждан занимаются политические технологии, приёмы которых впервые в истории встречаются в античности. Обобщая, политические технологии – это совокупность приёмов и методов воздействия на население, нацеленных как на быстрый локальный результат, так и на глобальный [1, с.45]. Совокупность политических технологий и методов выделились из теории менеджмента политических компаний в политический маркетинг в 80-х гг. XX века.

Политическая реклама занимает центральные позиции в структуре технологий, постоянно находящейся в динамике и обновлении. Количество политических технологий неизменно пополняется разнообразными способами убеждения. Существуют различные приёмы политического воздействия: политические карикатуры, листовки, радиорекламы, кинореклама и мультфильмы, руморология (распространение слухов), печатная и устная пропаганда, PR-деятельность, организация таких массовых мероприятий, как митинги, акции, протесты и пр. [4]. В совокупности и по отдельности они являются функцией прямого управления групповыми или индивидуальными интересами, что существенно упрощает работу политического маркетинга.

Негативным аспектом является то, что в ходе избирательных кампаний могут использоваться незаконные акции, «чёрный пиар», подделывание листовок, клонирование кандидатов, подтасовка результатов, вбрасывание бюллетеней, а также подкуп избирателей, что также является разновидностью политических технологий. Его зачастую критикуют за навязывание выбора, взглядов и идей, что несопоставимо с демократическими постулатами.

Выводы. Проблематика политического маркетинга затрагивает всё гражданское общество и ему следовало бы быть ознакомленными со способами, посредством которых граждан направляют к принятию решения и которыми ими управляют, чтобы добиться определенного взгляда на функционирование политической системы.

Так как политический рынок не является идеальным саморегулятором, говорить о том, что выбор населению предписан усилиями имиджмейкеров и агитаторов, не уместно и не правильно. Конечно, политический маркетинг зачастую выполняет свои цели, но не во всех ситуациях. Есть ряд неконтролируемых факторов, которые для продуктивной деятельности следует учитывать в выборе тактики и стратегии. Для успешного функционирования политической жизни требуется цивилизованный интервенционизм со стороны государства, контроль силами структур гражданского общества, актуализация не утративших смысла традиций, этических норм [3, с.74]. Можно сделать вывод, что в условиях, сложившихся на постсоветском пространстве (несвободная конкуренция

производителей, предвзятое отношение государства-арбитра), использование «убеждающей коммуникации» не помогает, а мешает людям сделать осознанный выбор.

Список использованных источноков

1. Гринберг Т. Э. Политические технологии: PR и реклама: учеб. пособие для студентов вузов / Т. Э. Гринберг. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 317 с.

2. Крайтерман В. С. Политология: Учебное пособие для высших учебных заведений / В. С. Крайтерман. – М.: Логос, 2008. – 194 с.

3. Морозова Е. Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии / Е. Г. Морозова. – М.: Российская политическая энциклопедия, 1999. – 247 с.

4. Саломатин, А. Ю. Политический маркетинг как основа политических технологий и PR-кампаний в постмодернизирующемся обществе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/politicheskiy-marketing-kak-osnova-politicheskih-tehnologiy-i-pr-kampaniy-v-postmoderniziruyuschemsya-obschestve. – Дата доступа: 28.11.2016.

5. Lindon D. Marketing politique et social. – Paris, 1976. – 340 p.

Сіташ Т.Д.*, к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та менеджменту
Вінницький інститут Університету «Україна»
Пиров А.С., *здобувач вищої освіти*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF THE STATE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Анотація. Досліджено інвестиційно-інноваційний розвиток держави. Визначено, що результати інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України відображаються на соціально-економічному розвитку суспільства. Окреслено, що в національній економіці спостерігається структурна деформація та низька продуктивність виробництва. Визначено основні проблеми низької інвестиційної активності, що пов’язано з несприятливими умовами для інвестування, недостатньому рівні державної підтримки інвестиційної діяльності, відсутності дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні. Встановлено, що для реалізації стратегічних завдань інвестиційно-інноваційного розвитку України доцільно провести заходи по оздоровленні державних та місцевих фінансів.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційна діяльність, фінансові ресурси, державно-приватне партнерство.

Abstract. Researched investment and innovation development of the state. Determined that the results of the investment-innovative development of Ukraine's economy impact on the socio-economic development of society. Regulated in the national economy there is a structural deformation and low productivity. The main problem of low investment activity, which is associated with unfavorable conditions for investment, insufficient level of state support of investment activity, lack of effective mechanisms of public-private partnership in investment. It is established that for implementation of the strategic objectives of investment and innovation development of Ukraine it is expedient to take measures for the improvement of state and local finance.

Keywords: investments, innovations, investment activities, financial resources, public-private partnership.

Постановка проблеми. Сучасні реалії свідчать, що ефективність і динамізм інвестиційної та інноваційної сфер є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності економічної системи та держави. Протягом останніх років в країні формування основних засад інвестиційно-інноваційного розвитку визначено одним із головних стратегічних пріоритетів економічної політики України. Такий пріоритет на практиці має передбачати цілеспрямовану державну політику, конкретизовану за напрямами реалізації у виді стратегії дій та заходів. Враховуючи зазначене, існує об'єктивна необхідність найбільш повної реалізації вітчизняного інноваційного потенціалу, підвищення інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарювання України, що дозволить ліквідувати кризові явища в економіці, сприятиме динамічному соціально-економічному розвитку країни та забезпеченню відчутного покращення результатів у майбутньому.

Державне регулювання економіки України неможливо без активізації інноваційних та інвестиційних процесів. Здатність суб'єктів господарювання та державних органів влади визначати напрямки інноваційного розвитку і залучати необхідні для такого розвитку інвестиції є визначальною складовою успіху суб'єкта господарювання та виходу вітчизняної економіки з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інвестиційно-інноваційного розвитку держави приділено увагу такими науковцями як В. Андрійчук, Г. Азаренкова, О. Амоша, Н. Ботвіна, В. Будкін, О. Гаврилюк, В. Геєць, Г. Климко, Е. Лібанова, З. Луцишин, Ю. Макогон, А. Мохненко, М. Малік, М. Огійчук, Б. Пасхавера, А. Пересада, П. Савлук, та ін. Серед зарубіжних В. Хіпел, Ж. Менч, Й. Шумпетер та ін. Однак враховуючи цінність праць вчених багато питань щодо інвестиційно-інноваційного розвитку держави залишаються дискусійними, що обумовило вибір теми роботи та її актуальність.

Метою дослідження є оцінка інноваційно-інвестиційного розвитку держави, окреслення проблем та їх напрямів вирішення.

Актуальність теми полягає у тому, що нині розвиток економіки України характеризується багатьма суперечливими процесами, однак все частіше на перший план виступає проблема всебічної переорієнтації та адаптації підприємств до складних умов функціонування на основі активізації їх інвестиційної та інноваційної діяльності. Відмітимо, що саме від цих сфер функціонування підприємств залежать ефективність їх діяльності в середньо- і довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, що в свою чергу, є гарантією подолання економічного спаду і забезпечення сталого зростання вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Нині інвестиційно-інноваційна політика держави має бути спрямована на поступове формування дієздатного інноваційно-інвестиційного комплексу та розширення його меж. Інноваційний тип економічного зростання змінює його основу, а саме зі сфери масового виробництва рушійні сили переміщуються у сферу розробки, впровадження та комерціалізації різноманітної нової продукції і послуг малої серійності, що змушує забезпечувати високу концентрацію не тільки матеріальних і фінансових ресурсів, а й приділяти увагу інтелектуальним ресурсам та підприємницькій ініціативі. Техніко-технологічні і соціально-організаційні інновації створюють фундаментальну основу цих перетворень.

Далі вважаємо доцільним розглядати категорію «інноваційна складова економічного розвитку» як єдину консолідовану систему знань, досвіду, умінь і поглядів з втіленням їх у людських, техніко-технологічних, організаційно-управлінських та інших факторах економічного зростання.

Під терміном «інновація» розуміють систему, результат, зміну тощо. Ряд українських вчених, таких як М. Малік [4, с. 127], П. Савлук [4, с. 128] визначають термін «інновація» як процес, що може носити поліпшуючий та модифікуючий характер не тільки у галузі техніки,

але й у організаційній, соціальній та інших сферах. Крім того, головною постаттю серед фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку є австрійський учений-економіст Й. Шумпетер (1883-1950 рр.). Саме він узагальнив теоретичні дослідження, які економічну динаміку виводили безпосередньо з процесів створення та впровадження у виробництво нових технологій і нових товарів. Ці процеси, завдяки Й. Шумпетеру, отримали назву інноваційних. Він виділяв п'ять типових інноваційних змін:

- використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення;
- виробництво продукції з новими властивостями;
- використання нової сировини;
- зміни в організації виробництва і його матеріально-технічне забезпечення;
- виявлення нових ринків збуту.

Дослідження проблем інноваційного розвитку може бути сконцентроване як на тенденціях макроекономічної динаміки, так і на досконалому вивченні найбільш вагомих типів інновацій. Найактивнішою частиною інноваційної складової економічного зросту вважаються нові знання та нові технології. Саме вони є одночасно важелями інноваційного циклу і рушіями активізації матеріальних факторів економічного зростання. На основі оцінки системних тенденцій інноваційного зростання у світовій економіці виявляється за можливе обґрунтувати необхідність інноваційного розвитку України. Особливої уваги заслуговують питання взаємозв'язку між інвестиційними та інноваційними процесами, обґрунтування необхідності інноваційної спрямованості інвестицій на шляху до економічного зростання, виявлення недоліків статистики інвестицій та інновацій в Україні.

Враховуючи науково-теоретичні дослідження і практику економічної діяльності виділяють наступні основні функції, що виконують інвестиції в економічній системі:

- забезпечення зростання і якісного вдосконалювання основного капіталу, як на рівні окремого підприємства, так і на рівні національної економіки в цілому;
- здійснення прогресивних структурних економічних зрушень, що стосуються найважливіших народногосподарських пропорцій;
- реалізація новітніх досягнень науково-технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва на мікро- і макрорівнях.

Відзначимо, що динаміка обсягу залучення прямих іноземних інвестицій у країні не є сталою. За даними Національного банку, вартість зовнішніх фінансових пасивів України на початок 2011 року перевищувала вартість активів на 26,8 млрд. дол. США, а за станом 2016 року вказаний показник становив 38,7 млрд. дол. Галузева структура інвестицій в основний капітал промисловості також не є оптимальною: обсяг інвестицій в основний капітал промисловості становить всього 38% обсягу всіх інвестицій, тоді як вартість основних фондів промисловості є найбільшою порівняно з іншими галузями економіки [3].

Нагадаємо, що прямі іноземні інвестиції являють собою своєрідне вкладення капіталу в економіку іншої країни з певними цілями під якими мається на увазі економічний інтерес однієї держави по відношенню до іншої. Даний процес є важливою формою капіталовкладень, перш за все для країн, економіка яких перебуває в стані свого розвитку. Такий капітал може сприяти вдосконаленню виробництва, реалізації важливих проектів, надходженню нових технологій і методів ведення управління. Нині наявного інноваційного потенціалу недостатньо для сталого розвитку інноваційної діяльності в цілому по країні: таке твердження базується на тому, що загалом інноваційна активність може бути визначена кількістю промислових підприємств, які створювали або впроваджували різноманітну інноваційну продукцію.

Загалом переорієнтація виробничого потенціалу на новітні технології в Україні здійснюється повільно, у багатьох галузях промисловості продовжує домінувати тенденція не оновлення виробничих потужностей, а завантаження наявних, недостатньо продуктивних. Затримка у їх модернізації та впровадженні інновацій дедалі збільшує розрив між

можливостями вітчизняних виробників та їхніх конкурентів, поглиблює технологічне відставання від світових лідерів. Вкрай низькими залишаються обсяги виробництва високотехнологічної, отже високоефективної продукції. Для більшості існуючих виробництв використання інновацій не є головним фактором розвитку. Вклад промислового комплексу в економіку, досягнення Україною рівня технологічно розвинених країн, наближення якості життя до європейських стандартів визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави. Саме тому, на наш погляд, доцільно простежити динаміку основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах глобалізації.

Упродовж 2012-2016 рр. інноваційною діяльністю в промисловості займалося 24657 малих підприємницьких структур, серед яких з: технологічними інноваціями – 1849; продуктовими інноваціями – 334; процесовими інноваціями – 731 та з не технологічними інноваціями – 3025. Фінансову підтримку держави отримали 1,0% малих підприємницьких структур із держбюджету і 1,8% – з місцевих бюджетів, загальна частка отриманих коштів становила 1,9% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності (у 2016 р. – 1,2%). По дванадцять підприємств отримали кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, частка яких становила 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); 55 підприємств скористалося кредитними коштами, їхня частка значно скоротилася і склала 6,6% [3].

В структурі досліджень та розробок переважали внутрішні науково-дослідні роботи, сума яких з роками стабільно зростала, на відміну від зовнішніх науково-дослідних робіт. Також значна частка вітчизняних підприємницьких структур мала значні інші витрати, пов’язані з навчанням та підготовкою персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів; здійсненням ринкових запроваджень інноваційних продуктів та послуг, уключаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії; здійсненням процедури та технічної підготовки до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були представлені тощо.

Аналіз інвестиційної діяльності в Україні підтверджує, що для забезпечення довгострокового зростання та формування інноваційного типу вітчизняної економіки необхідно значно збільшити використання зовнішніх джерел залучення інвестицій, оскільки обсяги власних фінансових ресурсів підприємств є дуже обмеженими.

З метою забезпечення відповідності критеріям розвитку світової господарської системи, враховуючи об’єктивно обмежену інноваційно-інвестиційну активність господарюючих суб’єктів, необхідно:

- чітко визначити одну з основних функцій держави – створення умов для формування інноваційно-інвестиційного комплексу;
- застосувати систему організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки, а саме розробку нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності, в рамках якої затвердити стратегічну програму розвитку з визначенням оптимального рівня частки державної власності та реальних джерел фінансування;
- створити сприятливий інвестиційний клімат, поліпшити умови нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- задіяти механізми стимулювання розвитку фондового ринку шляхом удосконалення банківської системи, підвищення рівня доходів населення, збільшення кількості прибуткових підприємств;
- активізувати співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями для забезпечення сталого соціального та економічного зростання через залучення інвестиційних ресурсів у пріоритетні сфери реального сектора економіки.

У процесі становлення і функціонування ринкової економічної системи, сучасний процес інноваційного розвитку та підтримки підприємництва стримується, здебільшого через різноманітні фінансові бар’єри та обмеженість наявних фінансово-кредитних ресурсів.

Світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє державна підтримка підприємництва у кризових умовах, коли економіка потребує докорінної

структурної перебудови і вкрай необхідне зниження соціальної напруги. У забезпеченні тенденції економічного розвитку країни, підвищенні інноваційного потенціалу та запобігання процесам погіршення бізнес-клімату важлива роль належить малому та середньому підприємництву. У цьому світлі заслуговує уваги досвід розвинутих країн, в яких підприємства малого та середнього бізнесу забезпечують більше половини ВВП, біля двох третин загальної кількості робочих місць, четверту частку експорту та прямих іноземних інвестицій. Цьому сприяє державна політика, яка у своєму спрямуванні на підтримку малого та середнього бізнесу враховує галузеві та регіональні його особливості та виконує важливу роль у підвищенні його конкурентоспроможності. І головна причина стримування інноваційного розвитку – занадто високий рівень інноваційно-інвестиційного ризику.

Висновки. Отже, можна констатувати, що в умовах реформування національної економіки одним із найважливіших завдань є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на внутрішніх та міжнародних ринках. Це вимагає прискорення розвитку інноваційних процесів на підприємствах різних форм власності. Процес розвитку інновацій у підприємництві в Україні усе ще знаходиться на початковій стадії. Не досить чіткі пріоритети науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, недосконалий інституційний устрій, а також відсутність системи підтримки інноваційного підприємництва стримують поступальний розвиток зазначеного процесу.

Основні пріоритети інноваційно-інвестиційного розвитку економіки країни вбачаємо у ряді заходів, що дозволять підвищити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в частині прийняття оптимальних управлінських рішень при розробці інноваційної стратегії розвитку підприємств та запровадженні комплексу нормативно-правових заходів щодо її стимулювання:

- пільгове оподаткування коштів промислових підприємств, спрямованих на освоєння інновацій, а також витрат на наукові дослідження і розробки;
- ефективне використання власних коштів підприємства: реінвестування прибутку та інвестування за рахунок амортизаційних відрахувань;
- розширення форм інвестування: венчурне фінансування, інвестиційний лізинг, залучення коштів населення, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності банків;
- створення промислових інноваційних кластерів, як однієї з форм кооперації підприємств;
- створення загальнорегіональних та загальногалузевих нормативів щодо значень фінансових коефіцієнтів для визначення ступеню інвестиційно-інноваційної привабливості;
- створення регіональних та державних рейтингів підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

Таким чином, державне регулювання економіки України неможливо без активізації інноваційних та інвестиційних процесів. Здатність суб’єктів господарювання та державних органів влади визначати напрямки інноваційного розвитку та залучати необхідні для такого розвитку інвестиції є визначальною складовою успіху суб’єкта господарювання і виходу вітчизняної економіки з кризи. Реалізація можливих змін сприятиме розвитку інвестиційно-інноваційному розвитку економіки країни, дозволить сформувати сприятливе ділове середовище, зміцнити конкурентні переваги, забезпечити ефективне функціонування та створити надійний фундамент для модернізації та інтеграції України до європейського і світового ринку. Констатуємо, що інвестиційні та інноваційні процеси потрібно розглядати як особливі взаємопов’язані етапи розвитку однієї системи. У контексті формування та реалізації спільної інвестиційно-інноваційної стратегії, з одного боку, здійснюються фундаментальні і прикладні дослідження, розробляються нові технології, працює система акумулювання та пошуку інноваційних ідей, а з іншого – відбувається пошук капіталу, відбір інвестиційних проектів, запровадження їх у виробництво. Сукупність змін, які з’являться у результаті реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії, сприятимуть забезпеченню

розвитку соціально-економічної системи України, створять основу, яка дозволить забезпечити конкуренто-спроможність вітчизняної економіки.

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічному рівні повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату та прозорості відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, створенням умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, стимулюванням розвитку науки і освіти, стимулюванням припливу іноземних інвестицій

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / В. Л. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 394 с.

2. Амоша О. Структура та динаміка інноваційної діяльності вітчизняних фірм / О. Амоша // Формування ринкової економіки в Україні. – 2014. – Вип. 26. – Ч. 1. – С. 139-146.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Малік М. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / М. Малік – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

5. Макогон Ю., Пересада А. Особливості управління інноваційною діяльністю підприємства на сучасному етапі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nauka.com/22_NNP_2016/_90864.doc.htm.

Філонова Н.В., *здобувач вищої освіти,*
спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФОРМАЛЬНЕ ТА НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО

FORMAL AND INFORMAL LEADERSHIP

Анотація. Розглянуто формальне та неформальне лідерство. Досліджено, що Лідерство – це керування людьми за допомогою сили переконливості. Встановлено, що для досягнення ефективних результатів праці, головною метою керівництва має бути взаємодія і пошук союзників.

Ключові слова: лідерство, керівник, праця, керування, колектив

Abstract. The author examines the formal and informal leadership. It was investigated that Leadership is about managing people through the power of persuasiveness. It was found that for achieving effective results of the work, the main purpose of the guide should be interaction and finding allies.

Keywords: leadership, leader, labor, management, team

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, щоб людина вижила і отримала спробу на життя, вона повинна бути наділена лідерськими якостями, мати стійкий характер та залізні нерви. Це не перебільшення тому, що ринок праці перенасичений кадровим різноманіттям, а пропозицій реалізуватися чи хоча б заробити мінімальні кошти стає все менше і менше. Варто чітко зрозуміти важливість людей, що мають лідерські якості та за допомогою свого ентузіазму керують процесами управління. Такі люди мають різне походження, статус та характер, але напевне можна сказати, що такими вони не народились, а стали на протязі свого життя. Доцільно шукати відповіді на питання формального і

неформального лідерства, проводити паралелі між відмінними та подібними рисами, що є важливим у вивченні на стільки глобальних запитань.

Від самого початку нашого життя за рахунок нашого виховання або його відсутності, людина вчиться отримувати бажане. Наслідком цього, закладеного природою фактором, є результат задоволення наших бажань і потреб. Від того, як з часом, людина навчилася задовольняти свої потреби і чи навчилась взагалі, залежить її роль у суспільстві – буде вона диктувати свої правила, а бо ж без амбіційно жити, відведений на землі час, під чиюсь вказівку. На таких революційних мотивах рис характеру і можна помітити лідера. Важливим є той факт, що для досягнення мети певної групи людей, 90 % залежить тільки від лідера.

Якщо заглянути у глиб організації чи підприємства, то високо-продуктивна і якісна робота будь-якої організації найбільше залежить від ефективного керівництва. Найкращі керівники – такі, що поєднують у собі здатність добре управляти своїми підлеглими та бути для них лідером. Але, у більшості випадків, керівником і лідером виявляються різні люди. У зв'язку з цим з'явилися такі поняття, як формальне і неформальне лідерство.

Керівники підприємств, або формальні лідери зазвичай не стають для своїх підлеглих наставниками. Тому, як правило, формальні та неформальні лідери не можуть знайти спільної мови і через це потерпає колектив та організація. Тож важливо знати, що робити в таких ситуаціях і як уникнути розбіжностей.

Аналіз останніх публікацій. Вивченню питанню формального та неформального лідерства присвячені роботи Конишевої Л. М., Жеребової Н. С., Пушкар Р. М., Тарнавської Н. П., Шведа В. В., Гуткевич С. О., Словіцької Т. В. та інших.

Мета дослідження полягає у висвітленні тематики про формальне і неформальне лідерство, а завданням є аналіз подібних і відмінних рис різноманіття лідерів, їх важливість.

Виклад основного матеріалу. Одразу стає зрозуміло, що така важлива і глобальна тема, була актуальною здавна і не втратить своєї популярності ні за що. Тому, проблему лідерства в цілому, розвитку якостей лідера висвітлено в роботах Л. М. Конишевої та Н. С. Жеребової. Питання про неформальне лідерство в організаціях у своїх працях розглянула Л. Е. Орбан-Лембрик.

Лідерство – це керування людьми за допомогою сили переконливості, а не за допомогою примусу. Лідерство передбачає організацію робочої діяльності таким чином, щоб підлеглі охоче виконували вказівки керівника, при цьому повністю погоджуючись з його умовами [2].

Формального лідера призначають або вибирають, таким чином він набуває офіційного статусу керівника. Використовуючи свій професіоналізм, різні здібності та вміння, керівники зосереджують свої зусилля у області прийняття рішень. Вони намагаються звузити кількість варіантів вирішення проблеми. Коли ж керівник, тобто формальний лідер, не може вирішити певні проблеми, що стосуються його підлеглих, йому може в цьому допомогти неформальний лідер. Офіційному керівнику дуже важливо підтримувати правильні стосунки з неформальним лідером, бо вони можуть принести йому не тільки користь, а і проблеми [3].

Неформальний лідер – це член групи, який найбільш повно у своїй поведінці відповідає груповим цінностям і нормам. Він веде за собою колектив, команду, навіть не маючи високого соціального чи фінансового статусу, але в силу своїх особистісних якостей він спроможний перетворити роботу колективу ефективну і успішну [1].

Наявність в колективі неформального лідера – це факт занадто явний, щоб його можна було не помітити, але основна характеристика для розпізнавання такого лідера в групі – це реакція колективу на його присутність, також кількість пригадувань про нього в розмові, цитування його слів, слідування його порадам і вказівкам [4].

Існують різні типи неформальних лідерів, що можуть допомогти в роботі колективу, але є і ті, що можуть зашкодити. Так, найбільш розповсюджені варіанти:

1. Емоційний лідер. Людина, котру переповнюють ідеї, яка вміє цікаво і натхненно розповісти про будь-що. Такий лідер може легко переконати когось, але сам не сприймає критики. Емоційний лідер, як правило, егоїстична особистість та виконує завдання за

настроєм. Такою людиною зазвичай керують мрії та фантазії, котрі вона не в змозі, або не знає як досягти.

2. Організатор. Такий лідер добре вміє складати плани, знає кого потрібно залучити до виконання того чи іншого завдання, розраховує час, але в нього можливі проблеми з харизмою. Якщо людина емоційно «вимкнена», то викликає відчуження колективу. Та не дивлячись на те, що такий лідер має дійсно хороші ідеї, він не завжди здатний захопити ними інших.

3. Антилідер. Лідер, який точно може підібрати слова і висловити абсолютно різні думки. Він ніколи не боїться сперечатися, адже знає, що завжди виявляться правим. Така людина, як правило, сперечається, або свариться з керівництвом. Та насправді, революційний настрій ніщо інше, як метод для звернення уваги інших. Саме така людина здатна зруйнувати стосунки навіть в найбільш дружному колективі [6].

В своїй діяльності неформальний лідер може проявляти як позитивне, так і негативне лідерство.

Негативні лідери бувають двох типів: лідер-організатор і лідер-комунікатор. Лідер-організатор – це людина, яка відверто заважає справі, вона часто перебільшує, у звертанні використовує займенник «ми», але не уточнює при цьому, хто саме мається на увазі. Але негативний лідер-організатор не несе прямої загрози, порівняно з негативним лідером-комунікатором, так як перший є неприхованим, а другий тримається в тіні. На зібраннях він сидить в крайніх рядах, листів не підписує, що формує ряди «анонімників». Інформація, що надходить від нього, має такий характер, який змушує домислювати її з негативних позицій [1].

Позитивний лідер може стати хорошим помічником для керівника. Він організовує передачу інформації серед співробітників, допомагає новачкам адаптуватися до роботи. Така людина є колосальною знахідкою для керівника та і для всієї організації.

Отже, щоб діяльність організації була якісною і ефективною, керівнику потрібно вчасно виявити неформального лідера та його тип. І в залежності від того яким буде результат обрати правильну стратегію: налагодження стосунків з таким лідером, або ж, коли ситуація стає неконтрольованою, позбавляти його лідерства, але не потрібно цього робити лише через антипатію до людини. Тож важливо пам’ятати, якщо неформальний лідер є негативним, але робота в колективі – ефективна, то боротьба з ним може порушити діяльність організації.

Висновки. Таким чином, для досягнення ефективних результатів праці, головною метою керівництва має бути взаємодія і пошук союзників. Протиріччя будуть виникати завжди, але потрібно мати мудрість його не провокувати, а задовольняти розумно у ході конструктивної розмови. Ще важливо, що яким би лідером не був кожен із нас – завжди є до чого рости.

Список використаних джерел

1. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Київ: Академвидав, 2010. – 544 с.

2. Рульєв В. А. Менеджмент: навч. посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

3. Словіцька Т. В. Сутність феноменів керівництва та лідерства / Т. В. Словіцька // Університетські наукові записки. – 2010. – № 3(31). – С. 306-312.

4. Конышева Л. Н. Лидерские качества личности / Л. Н. Конышева. // Сибирский педагогический журнал. – 2007. – №15. – С. 82-90.

5. Швед В. В. Методологічні основи впливу на неформальні групи в міжнародному менеджменті / В. В. Швед // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 3. – С. 94-96.

6. Шляхи взаємодії з неформальним лідером [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://nsportal.ru/vuz/psikhologicheskienauki/library/putivzaimodeistviya-sneformalnymliderom

Циктор С.В., *магістрант 1 року підготовки*
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Науковий керівник: **Швед В.В.,** к.е.н., доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

Анотація. Розкрито стратегічні аспекти розвитку підприємства. Досліджено, що визначення конкретного варіанта стратегії розвитку підприємницької діяльності та засобів його організації – досить складна проблема наукового прогнозування. Встановлено, що майбутня конкуренто–спроможність підприємств залежить від правильно обраної стратегії розвитку.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, план, управління, державне управління, менеджмент, бар'єри

Abstract. Disclosed strategic aspects of enterprise development. The definition of a particular variant of strategy of development of enterprise activity and means of its organization is a complex problem of scientific forecasting. It is established that the future competitiveness of enterprises depends on the correctly chosen strategy of development.

Keywords: strategy, strategic planning, plan, management, public administration, management, barriers

Постановка проблеми. У сучасному світі відбуваються глобальні зміни в системі суспільного виробництва. Реальність показує, що сучасні тенденції у напрямках постійних інновацій, внутрішньої гнучкості й відмови від штампів у роботі підприємства несуть у собі значний дескрутивний потенціал. Слово стратегія грецького походження й означає мистецтво розміщення військ та маневрування ними у бою. Пізніше це слово почали використовувати в теорії ігор, де воно стало означати план дій у конкретній ситуації залежно від поведінки опонентів.

Поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, оскільки саме вона є об'єднуючим механізмом цілей можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища). Базуючись на цілях бізнесу, вона визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри в ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу, без цього його ефективна адаптація до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива. Ситуація також ускладнюється неузгодженістю процесів, які відбуваються всередині підприємств, неадекватному ринковим вимогам управлінню господарською діяльністю Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Відносно змісту та різновидів стратегій організації в літературі зі стратегічного менеджменту існують різні погляди. Поняття «стратегія» використовується в науці та практиці управління з 50–х років XX ст. Концепцію стратегії вперше було розроблено в 60–ті роки А. Чандлером, К. Ендрюсом, І. Ансоффом, вони давали перші визначення основних положень стратегічного планування, хоча й прив'язувались до

теорії інституціоналізму. Зміст поняття стратегії змінювався під впливом економічного розвитку суспільства. Переглянути традиційні підходи до розуміння стратегії змусив економістів високий рівень конкуренції, якій невпинно зростав. Стратегією почали вважати не тільки здійснення правильного управління ресурсами, але й правильне визначення напрямів діяльності на ринку. Стратегія все частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами за допомогою комплексу різноманітних дій.

Метою є дослідження стратегії розвитку підприємства в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний план розглядається як перешкода на шляху стратегічному мислення, тому що організація перетворюється в заручника рішень, які приймаються десь на горі, замість того щоб знайти інтелектуальну свободу так необхідну для розвитку власної ініціативи структурних одиниць. Термін стратегічний менеджмент акцентує увагу на підприємницькому підході. У межах стратегічному менеджменті завдання керівництва на рівні фірм полягає в тому щоб забезпечити загально ефективне управління.

Підприємство виступає в найрізноманітніших формах, а менеджер відрізняються один від одного ставленням окремих завдань підприємництва дотримуються стратегії створення більш ефективних структурних утворень грошей за рахунок зміни структурних фірм. Менеджери-стратеги орієнтуються на стратегію, мета якої – обєднання ресурсів для здійснення комплексних дій, спрямованих на досягнення різних переваг конкретній боротьбі та на роз'яснення специфічних завдань [4].

Визначення конкретного варіанта стратегії розвитку підприємницької діяльності та засобів його організації – досить складна проблема наукового прогнозування. Вона органічно пов'язана з пошуком нових імпульсів активізації технологічного оновлення та розвитку, з особливостями внутрішніх накопичень і залучення зовнішніх засобів для інвестицій та інновацій у виробничий процес.

Причини нинішньої кризи не стільки в докорінному руйнуванні соціально-економічного ладу, оскільки в низькій ефективності виробничо-технологічної бази і структури виробництва конкурентно спроможності продукції. Майбутня конкурентноспроможність підприємств багато в чому залежить від правильно виробленої ним стратегії розвитку.

Якщо виходити з того, що розвиток підприємства є результатом реалізації стратегії, то розробці стратегії має передувати аналіз можливих форм його розвитку. Це дасть змогу правильно скласти алгоритм розвитку, підтримка підприємства в бажаному соціально-ринковому конкретному стані вимагає сестиматичних організаційних змін. Готовність до змін досягається ослаблення тих сил, що підтримують у наявному стані підприємство. Перехід до змін та їхне здійснення передбачає розвиток нових оцінок, пропозицій поведінки персоналу фірми та її підрозділів. Зміни що відбуваються закріплюються шляхом створення механізмів, які підтримують діяльність підприємства і гарантують йому ринкову стратегічну безпеку.

До факторів, що сприяють розвитку організацій, фахівців з теорії і практики менеджменту відносяться такі:

- цілеспрямованість;
- готовність до змін;
- атмосфера, що підтримує зміни;
- передбачувана можливість розвитку;
- кризова ситуація;
- налаштований на реформи виконавчий деректор;
- позитивний приклад людяності.

Реальність майбутнього стану бізнесу залежить від розуміння менеджера логіки галузі господарювання, у якій він розвивається. Менеджеру, який займається стратегічним управлінням, розуміння логіки необхідне. Невипадково керівниками, які одержали нове призначення часто доводиться чи мало працювати щоб установити характерні для цієї галузі фактори успіху.

До факторів що перешкоджають роботі розвитку належать.

- рутинна робота;
- добрий результат комерційної діяльності;
- побоювання;
- висока плинність персоналу;
- брак кваліфікації;
- нестача ресурсів;
- лінощі;
- не відразу помітний результат розвитку;
- нечітка організаційна структура.

Здійснення ділового розвитку, звичайно неможливе без знання врахування і спроможності подолання різноманітних бар'єрів у бізнесі. Слово бар'єр означає у бізнесі перешкоду для проникнення на ринок нових конкурентіві для спроб фірм, що діють на ринку. Наявність або введення бар'єрів, є однією з форм боротьби з конкурентами.

До вхідних барєрів належать:

- високий рівень капитало спроможності;
- існування певного ефективного масштабу;
- ефект життєвого циклу продукту;
- недоступність каналу розподілу;
- незабезпеченість поставок сировини;
- відсутність земельних ділянок;
- нестача досвіду ноу–хау;
- погроза обєднання конкурентів проти новачків;
- зниження цін [2, с. 134-135].

Робота з розвитку має добрі шанси на успіх, якщо:

1. Вище керівництво організації знає програму розвитку і обов'язково виконує.
2. У програмі розвитку підкреслюється цілеспрямування і планування стосовно всієї організації.
3. Розвиток організації властивий довгостроковий характер і оперативності.
4. Розвиток ґрунтується неділових знаннях і досвіду.

Класичним визначенням стратегії сучасності є її розуміння як загального напряму дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності. Крім того, в сучасних трактуваннях стратегії акцентується увага на таких особливостях, як тривалість дій застосування, як інструменту реакції на непередбачувані події в умовах конкуренції та активної взаємодії із зовнішнім оточенням, а також створенні унікальної позиції підприємства на ринку шляхом вибору видів діяльності, відмінних від конкурентів.

Узагальнимо, що стратегія в сучасній науці управління розглядається як результат, як сукупність взаємозалежних рішень, що визначають пріоритетні напрямки використання ресурсів, зусиль підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, як засіб реалізації інтересів підприємства. Так А. Чандлер, відомий фахівець зі стратегічного планування, розглядав стратегію як визначення базових довгострокових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій та забезпечення необхідних ресурсів для досягнення таких цілей [3].

Основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування. Такої ж концепції дотримуються інші американські спеціалісти, визначаючи стратегію як «план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле», «єдиний організаційний план, який дозволяє мати надію на досягнення визначених менеджментом довгострокових цілей». Відповідно до такої концепції стратегія пов'язана зі стратегічним плануванням, змістом якого є визначення цілей та розробка стратегічного плану їх досягнення

На нашу думку, яка ґрунтується на критичному аналізі розглядуваних дефініцій стратегії, необхідно виокремити цілеспрямованість, як складову стратегії, що є відповідним

визначеним нами функціональним межам процесу безпосередньої розробки стратегії, стратегічного планування та стратегічного управління в цілому.

Відсутність загальноприйнятого та узгодженого визначення терміна стратегія показує ендемічний (місцевий) характер поглядів на роль та значення стратегії для діяльності підприємства. Це характерно для кожної держави, для якої притаманні особливі умови, для окремих регіонів, окремих підприємств. Тому немає сенсу відшукувати або зводити до єдиного терміна багатогранну сутність стратегії. Вона повинна мати конкретне призначення, суть та зміст, які залежать від можливостей та умов діяльності кожної конкретної організації. Але це не означає, що в цьому питанні немає загальних підходів та рекомендацій щодо вибору та формування стратегій розвитку підприємства.

Висновки. Із аналізу існуючих визначень можна зробити висновок, що стратегія – є довгостроковою програмою діяльності підприємства, яка повинна постійно підлягати контролю, оцінюватися та відповідним чином коригуватися в процесі її реалізації. Складність формування стратегії розвитку полягає у тому, що при різних теоретико-методологічних підходах цей процес розглядається з конкретної позиції, а саме, формування стратегії як: процес осмислення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачення; ментальний процес; процес, що розвивається; колективний процес; реактивний процес; процес трансформації.

Стратегія підприємства складається із запланованих дій (спрямована стратегія) і необхідних поправок у разі виникнення непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення). Підприємство повинно мати добре обґрунтовану стратегію дій, але повинно також бути готовим адаптуватися до неврахованих обставин, які можуть виникнути у майбутньому.

Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризуються високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, загостренням конкурентної боротьби. Набувають ознак комплексності, взаємодоповнюваності та взаємопричинності процеси у зовнішньому середовищі. Ці явища обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління, стрижнем якого є стратегія розвитку підприємства яка повинна відповідати перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв’язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Отже, можна сказати, що основною перспективою ділового розвитку корпорацій виступає концепція управління, що являє собою не що інше як розуміння точку зору вищого управлінського персоналу, мету зумовленої філософією і політикою фірми успіх фірми забезпечується спільними зусиллями всього персоналу високими стандартами поведінки кожного її працівника, тому всі мають шукати нові і більш ефективні шляхи виконання своєї роботи,створювати середовище новаторського ставлення до виробництва.

Список використаних джерел

1. Жданов С. А. Основи теорії економічного управління підприємствами: підручник / С. А. Жданов. – К., 2014. – 160 с.

2. Шегеда А. В. Менеджмент: навч. посібник / А. В. Шегеда. – К., 2013. – 185 с.

3. Доленко Л. Х. Теорії і стратегії підприємства / Л. Х. доленко. – Одеса, 2013 – 432 с.

4. Білоус О. Г., Панченко Є. Г. Менеджмент / О. Г. Білоус, Є. Г. Панченко. – К: Харків, 2014. – 516 с.

Шоканова Д.Ч., *к.соц.н.,*
доцент кафедры экономической социологии
Белорусский государственый экономический университет

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развития малого и среднего Бизнеса в Беларуси. Анализируются вопросы эффективности государственной поддержки малым и средним предприятиям, выделяются основные проблемы, препятствующие развитию бизнеса в целом, а также сферы деятельности, которые, на взгляд предпринимателей, недостаточно освоены. Характеризуется сложившаяся ситуация в сфере ведения бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, предприниматели, интервью, перспектива, государственная поддержка, экономический кризис, проблема, административные барьеры, диалог, социология предпринимательства.

Abstract. The prospects of the development of small and medium business in Belarus are considered in this article. The issues of effectiveness of government support for small and medium enterprises are analyzed; the main problems, which prevent the evolution of business in general, are distinguished**,** as well as spheres of activities, which, in the opinion of entrepreneurs, are not enough developed. The current situation in the sphere of business is defined.

Keywords: business, businessmen, interview, perspective, government support, economic crisis, administrative barriers, dialogue, sociology of entrepreneurship

Постановка проблемы. Социология как мультипарадигмальная наука определила тот факт, что многие объекты, изучаемые в рамках специальных социологических теорий, по сути, представляют собой объекты междисциплинарных исследований. Предпринимательство также выступает в этом амплуа. Кроме экономической науки, которая традиционно занималась изучением значения и роли предпринимательской функции в экономической системе, различные вопросы предпринимательской деятельности исследуются психологами, конфликтологами, социологами.

Цель исследования. Особый исследовательский интерес к феномену предпринимательства проявился после распада Советского Союза и был обусловлен появлением новых экономических, политических, правовых предпосылок для создания рыночных отношений, в случае с Республикой Беларусь – становления социально ориентированной рыночной экономики.

Становление бизнеса на территории Беларуси происходило в два этапа:

1. конец 80-х – середина 90-х годов. Этот период отмечался быстрым ростом числа предприятий малого бизнеса, вкупе с отсутствием систематизированной нормативно-правовой базы и практически полным отсутствием государственной поддержки бизнеса;
2. 1996 год – по настоящее время. Этот этап характеризуется переходом государства к более жесткому регулированию предпринимательской деятельности и экономических процессов в целом [1, с. 11].

Как показывают результаты социологических исследований, осуществленных в нашей стране, за прошедшее десятилетие мнения людей относительно занятий бизнесом и предпринимательской деятельностью во многом изменились в положительную сторону. Связана такая тенденция с осуществляющимся процессом поиска новой идеологии государства, сменой приоритетов и ориентиров в глобализирующемся рыночном обществе, уходом от коллективизма и ростом индивидуализма в современном социуме, где предприниматели выступают примером «self-made», моделью самореализации.

Однако, ряд проблемных вопросов, связанных с развитием предпринимательских структур и осуществлением их деятельности, до сих пор остается нерешенным. Как показывает практика, к наиболее серьезным проблемам, возникающим в процессе ведения бизнеса в Республике Беларусь, относятся: макроэкономическая нестабильность, сложная налоговая система, высокие налоговые ставки, юридическая незащищенность, а также трудности в получении финансирования. Что касается факторов, демотивирующих предпринимателей при открытии бизнеса, особо выделяются недостаток знаний и предпринимательских навыков. Это свидетельствует о том, что спрос на бизнес-образование возрастает.

Отдельно стоит отметить, что институт малого предпринимательства в Республике Беларусь в данный момент переживает сложную ситуацию. Несмотря на то, что малое предпринимательство играет важнейшую роль в рыночной экономике, поскольку быстро и гибко реагирует на изменения спроса на товары и услуги, а также является источником возникновения новых рабочих мест и приносит средства в бюджет за счет налогообложения, возникшие барьеры в сфере розничной торговли, связанные с реализацией Указа Президента Республики Беларусь от 16 мая 2014 года № 222 «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами» обусловили массовое прекращение деятельности индивидуальных предпринимателей, а также рост социальной напряженности.

Количество индивидуальных предпринимателей после принятия указа, запрещающего продажу товаров легпрома без сертификатов, соответствующих техрегламентам Таможенного союза, как показывают статистические данные, заметно сократилось: если на начало 2016 года было зарегистрировано 240 тысяч индивидуальных предпринимателей, то на 1 марта – 238,9 тысячи [4]. Однако, при сложившейся ситуации, достаточно высокий процент из числа предпринимателей по-прежнему активны, целеустремленны и готовы к диалогу.

В связи со сложившейся ситуацией, несколько союзов предпринимателей обратились к Премьер-министру с просьбой о создании рабочей группы с целью поиска решений, которые бы обеспечивали одновременное соблюдение требований межгосударственных соглашений, экономических интересов Республики Беларусь и граждан [2]. Эта просьба была удовлетворена: была создана рабочая группа по вопросам деятельности индивидуальных предпринимателей при общественно-консультативном (экспертном) совете по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь [3]. Кроме того, в июне 2016 года состоялся республиканский Форум предпринимателей на тему «Предприниматели и власть: открытый диалог по укреплению и развитию доверия», призванный вынести на публичное обсуждение условия деятельности предпринимателей в Республике Беларусь. Вопросы государственной поддержки и упразднения административных барьеров ведения бизнеса также обсуждались с представителями органов власти на Всемирной неделе предпринимательства, которая прошла в Минске в ноябре 2016 года, где было озвучено, что правительство рассчитывает к 2020 году на увеличение вклада бизнеса в ВВП с 28 до 40 процентов.

Возвращаясь к общемировым тенденциям исследования предпринимательства, стоит отметить, что, несмотря на то, что в рамках социологии исследователи стремятся выявить специфику предпринимательства в разных странах и регионах на основе эмпирического материала, все же существуют общие направления в изучении феноменов предпринимательства и бизнеса: вопросы предпринимательской этики, корпоративной культуры, социальной ответственности бизнеса.

Выводы. Анализ большинства современных концепций предпринимательства показывает, что указанные выше вопросы являются актуальными для всех участников рыночных отношений, затрагивают аспекты формирования морального климата как внутри организации, так и на более высоких уровнях, поскольку решение многих проблем этического характера, выработка механизмов реагирования на возникающие трудности, могут способствовать благоприятному развитию предпринимательства и формированию положительного социально-психологического портрета самого предпринимателя.

Список использованных источников

1. Еловских, В. В. Роль малого бизнеса в белорусской экономике / В. В. Еловских. – Минск: Логвинов, 2005. – 56 с.

2. О создании рабочей группы по вопросам деятельности индивидуальных предпринимателей при общественно-консультативном (экспертном) совете по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь. Приказ № 14 [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – 2016. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002748_820314_Sostav.pdf.

3. О состоянии предпринимательства в 4 квартале 2015 года // Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://ced.by/ru/news/document/~shownews/o-sostojanii-predrinimatelstva-4-kv-2015.

4. О формировании доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами, индивидуальными предпринимателями в январе-феврале 2016 года // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/news_ministerstva_ru/ view/o-formirovanii-doxodov-bjudzheta-kontroliruemyx-nalogovymi-organami-individualnymi-redprinimateljami-v-21748/

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕДАГОГІКА ТА ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

***Ляшкова Н.О.**, старший викладач*
кафедри соціальних технологій
Вінницький інститут Університету «Україна»

ІНКЛЮЗІЯ ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ У ЗАГАЛЬНООСВІТНІЙ ПРОСТІР – ВИКЛИК СЬОГОДЕННЯ

INCLUSION OF CHILDREN WITH DISABILITIES IN GENERAL EDUCATIONAL AREA – THE CHALLENGE OF OUR TIME

Анотація. У статті проаналізовано результати просвітницької роботи щодо впровадження інклюзії дітей з особливими освітніми потребами у загальноосвітній простір шкіл м. Вінниці, проведеної фахівцями Вінницького інституту Університету «Україна». Схарактеризовано основні проблеми розвитку інклюзивного процесу на сучасному етапі реформування освіти.

Ключові слова: інклюзія, інтеграція, інклюзивний процес, діти з інвалідністю, діти з особливими освітніми потребами.

Abstract. The article analyzes the results of educational work concerning the implementation of the inclusion of children with special educational needs in a general educational area of schools in Vinnitsa, performed by specialists of the Vinnytsia Institute of the University "Ukraine". The main problems of an inclusive process at the present stage of educational reform are characterized.

Keywords: inclusion, integration, inclusive process, children with disabilities, children with special educational needs.

Постановка проблеми. Формування демократичного суспільства, надання рівних прав протягом життя кожному громадянину незалежно від стану здоров'я є пріоритетом державної соціальної політики в Україні.

Згідно з матеріалами Державного комітету статистики України поширення захворювань дітей постійно зростає. За останній час дитяча інвалідність зросла на 25,4%.

Діти з інвалідністю, як й інші діти, повинні розвиватись та рости у родині, групі однолітків, локальному середовищі.

У нашій державі відповідно до чинного законодавства для дітей з особливими освітніми потребами була чи не єдина можливість отримати освіту в загальноосвітній школі через організацію індивідуального навчання вдома.

Сучасний етап інноваційного розвитку суспільства відзначається формуванням нового погляду на освіту й на місце людини в соціумі. Освіта набуває характеру загальності, доступності, рівності. У межах міжнародного руху «Освіта всіх», ініційованого ЮНЕСКО, першочерговим завданням суспільного розвитку стає забезпечення кожного правом на задоволення особистісних потреб, отримання якісної базової освіти. У цьому контексті особливої актуальності набуває проблема задоволення освітніх потреб дітей з інвалідністю у загальноосвітньому просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього десятиліття вітчизняні науковці, зокрема В. Бондар, А. Колупаєва, Т. Євтухова, В. Ляшенко, І. Іванова, А. Шевчук, О. Савченко та інші присвячують свої праці дослідженням проблеми залучення дітей з особливими потребами до навчання в загальноосвітніх навчальних закладах, їх реабілітації та соціалізації до суспільних норм.

Значний вплив на розвиток системи спеціальних навчальних закладів, удосконалення їх структури, розробку методик ранньої діагностики психічного розвитку дітей мали праці

психологів Л. Виготського, О. Венгер, О. Запорожця, О. Киричука, Г. Костюка, Б. Корсунської, С. Максименка, Н. Морозової, В. Синьова, П. Таланчука, В. Тарасун, М. Ярмаченка. В них обґрунтовано принципові положення щодо особливостей розвитку психічних процесів у дітей різного віку, ролі корекційного виховання у підготовці до шкільного навчання, механізмів формування їх соціально-комунікативної активності. В дослідженнях вчених вивчалася історія становлення і розвитку окремих напрямків спеціальної освіти дітей шкільного віку з різними психофізичними порушеннями. Одночасно аналізувалася історія виникнення наукових поглядів на ті чи інші прояви аномального розвитку та засоби їх психолого-педагогічної корекції.

Метою дослідження є аналіз результатів просвітницької роботи фахівцями Вінницького інституту Університету «Україна» щодо впровадження інклюзії дітей з інвалідністю у загальноосвітній простір шкіл м. Вінниці та виявлення найбільш гострих питань, які виникають під час цього процесу.

Окреслення загальної ситуації, що склалася в системі освіти України за роки поширення елементів, принципів та ідей інклюзії; виявлення рівня поінформованості, сприйняття та ставлення до ідеї інклюзивної освіти з боку професійних груп, громадських організацій і суспільства в цілому; оцінка досвіду впровадження – задоволеності та ефекту, які вже відчули від інклюзії учасники освітнього процесу, та виявлення реальних бар'єрів та проблем, з якими вони стикнулися; з'ясування очікувань і оцінка подальших перспектив розвитку інклюзивної освіти, а також розробка рекомендацій по удосконаленню існуючої практики стали основними завданнями нашого дослідження.

*Виклад основного матеріалу***.** Уніфікованість, недостатня соціально-практична спрямованість, низька ефективність корекційно-розвивальних занять, недостатнє науково-методичне та навчальне забезпечення закладів спеціальної освіти, незважаючи на безсумнівні досягнення та напрацювання корекційної педагогіки в Україні, вказують на необхідність значної модернізації, гуманізації та посилення інтегративних процесів в освіті, серед яких і поширення спільного навчання дітей з особливими освітніми потребами та їхніх нормативних однолітків.

В Україні існує багато організацій, які опікуються справами інвалідів: органи державної влади та органи місцевого самоврядування, науково-педагогічні організації, соціальні служби, громадські і батьківські об'єднання. Завдяки проектній роботі та ініціативам небайдужих до цього процесу фахівців поступово налагоджується процес міжвідомчої співпраці, хоча, на думку експертів, неузгодженість діяльності та забюрократизованість відомчих процедур гальмує процес впровадження інклюзії в Україні.

На сьогодні у сфері інклюзивної освіти досягнуті певні результати:

- у липні 2010 року до Закону України «Про загальну середню освіту» були внесені зміни, згідно з якими загальноосвітні навчальні заклади можуть створювати у своєму складі спеціальні та інклюзивні класи для навчання дітей з особливими освітніми потребами;
- розроблено і затверджено МОНМС України Концепцію розвитку інклюзивної освіти (жовтень 2010 р.), «Порядок організації інклюзивного навчання у загальноосвітніх навчальних закладах» (серпень 2011 р.);
- реалізується державна експериментальна програма «Соціальна адаптація та інтеграція в суспільство дітей з особливостями психофізичного розвитку шляхом організації їх навчання в загальноосвітніх навчальних закладах» із питань інтеграції дітей з особливими потребами на рівні дошкільних освітніх закладів та початкових класів (ініційована ВФ «Крок за кроком» спільно з Інститутом спеціальної педагогіки НАПН України за підтримки Міністерства освіти і науки) [4].

Формування громадської думки щодо необхідності забезпечення рівного доступу до якісної освіти та деінституалізації дітей з особливими освітніми потребами – один з ключових моментів впровадження інклюзивної освіти. З цією метою Вінницький соціально-економічний інститут Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» вже не перший рік проводить міжнародні конференції, круглі столи, інші масові заходи;

Без сформованої громадської думки, налаштованої на підтримку та толерантне сприйняття ідеї інклюзивної освіти, цей процес стикається з несприйняттям або навіть супротивом з боку суспільства, про що свідчать наш досвід та повідомлення ЗМІ.

Позитивного результату організації навчання дітей з особливими освітніми потребами можна досягти лише завдяки спільним зусиллям навчальних закладів, органів управління освітою, охорони здоров'я, органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Протягом грудня 2016 року та січня 2017 року депутати та небайдужі до цього процесу активні громадяни збирались у Вінницькій міській раді для обговорення майбутньої програми інклюзивної освіти у Вінниці. Депутат Вінницької міської ради, доктор педагогічних наук, професор кафедри соціальних технологій, директор Вінницького інституту Університету «Україна», голова громадської організації «Соціальна перспектива», Ганна Давиденко виступила із ініціативою проведення безкоштовних семінарів-тренінгів для вчителів шкіл міста. Згодом, за дорученням міського департаменту освіти, ініціативна група фахівців вище названого вищого навчального закладу реалізувала покладену на них місію та провела семінари-тренінги з інклюзивної освіти для вчителів частини вінницьких шкіл, на яких, в першу чергу, поділилися багаторічним практичним досвідом.

Та серед завдань проведення такого всеобучу було не тільки надати кваліфіковану допомогу педагогічним колективам загальноосвітніх навчальних закладів, але й вивчити суть назрілих проблем впровадження інклюзії: наскільки обізнаними щодо ідеї та сутності інклюзивної освіти є професійні групи освітян; які питання турбують педагогічні колективи шкіл.

Змістовні спілкування допомогли глибше осягнути окремі питання. Весь масив інформації став підґрунтям для проведення нашого дослідження. Спостереження показали стан нинішнього етапу впровадження інклюзивної освіти та виявили досить розповсюджені уявлення та стереотипи щодо інклюзії.

Рис.1. Наявність інклюзивного досвіду в педагогічних колективах шкіл

Проведене дослідження виявило (рис 1), що лише 50 % шкіл мають певний досвід впровадження інклюзії дітей з особливими освітніми потребами у загальноосвітній простір .

Серед найбільш сталих та поширених думок, які транслюються у педагогічних колективах досліджуваних шкіл, виявились наступні:

- Інклюзія впроваджується лише формально.
- Система нормативної масової освіти важко сприймає інновації, інклюзія є болісною для неї.
- Вчителі загальноосвітніх шкіл не готові психологічно та методично, і тому бояться впровадження інклюзії
- Батьки нормативних дітей будуть проти, діти з типовим розвитком жорстокі, тому в школах будуть конфлікти.
- Бюрократична система та відсутність координації між усіма зацікавленими сторонами може зруйнувати будь-яку найкращу ініціативу.

Характерно, що демократичне суспільство, а Україна позиціонує себе, як демократична держава, гарантує право кожного громадянина на активну участь у житті цього суспільства. Таким чином, інклюзивна освіта – це система освітніх послуг, що ґрунтується на принципі забезпечення основного права дітей на освіту та права здобувати її за місцем проживання, що передбачає навчання дитини з особливими освітніми потребами в умовах загальноосвітнього закладу.

Як проміжний етап розвитку інклюзивної системи освіти можна вважати процес інтеграції.

Інтеграція – зусилля, спрямовані на введення дітей з особливими освітніми потребами в загальний освітній простір. Л. М. Шипіцина зазначає, що інтеграція в суспільство дітей-інвалідів (авторський термін) – це цілеспрямований процес передачі суспільством соціального досвіду з урахуванням особливостей та потреб різних категорій дітей-інвалідів при активній їхній участі та забезпечення адекватних для цього умов, в результаті якого відбувається включення дітей у всі соціальні системи, структури, соціуми та зв'язки, що існують для здорових дітей (авторський термін), активна участь в основних напрямках життя та діяльності суспільства відповідно до віку та статі, готуючи і до повноцінного життя, найбільш повної самореалізації та розкриття як особистості [5, с.102].

Тому сучасний процес включення дітей з особливими освітніми потребами у загальноосвітній простір є проміжним етапом між інтеграцією та інклюзією й можна назвати «стихійною інклюзією» через ряд причин:

- існує проблема управління педагогічним колективом з боку керівників навчальних закладів, адже не кожен педагог сьогодні готовий працювати в класі, де є діти з особливими освітніми потребами;
- існує методологічна та психологічна неготовність педагогічних працівників, класних керівників, учителів, як у початковій школі, так і предметників до викладання ряду дисциплін для дітей, які мають певні особливості у сприймання матеріалу;
- мотивація вчителів шкіл до впровадження інклюзивної освіти низька через невідповідну їх роботі зарплатню та перевантаження;
- в ЗОШ із «стихійною інклюзією» наповнюваність класів близько 30-34 учнів, що не відповідає моделі інклюзивної освіти;
- неоднорідність контингенту у класі створює проблемні ситуації, зокрема, учням, які мають труднощі у навчанні, що перебувають у невигідних та несправедливих умовах конкуренції та не отримують необхідної уваги й іноді взагалі не навчаються; перед вчителями постає складна моральна проблема: кому недодати уваги, часу;
- не розроблені чіткі критерії для визначення рівня психофізіологічних порушень, які не заперечують навчання у ЗОШ.

В зв'язку з цим, зафіксоване зростання кількості дітей з особливими освітніми потребами, яких вчителі і адміністрація загальноосвітніх навчальних закладів переводять на індивідуальне навчання, що спотворює саму ідею інклюзивної освіти.

Педагоги та адміністрація загальноосвітніх закладів серед головних проблем визначили додаткове психологічне навантаження на вчителів, брак спеціальних знань та досвіду роботи із дітьми з особливими потребами, нестачу методичних матеріалів та спеціального персоналу, проблеми із батьками та організаційні проблеми. Таким чином, найбільш складними і важливими в ході дослідження виявились проблеми, що стосувались скоріше самих вчителів, а саме назрілих питань (рис. 2), на які педагоги не отримували вичерпної відповіді.

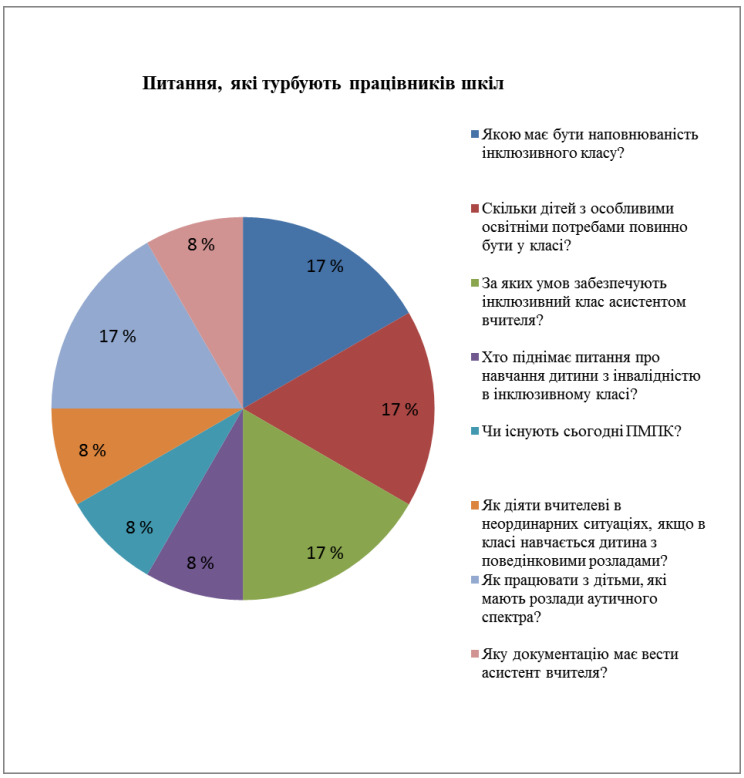

Рис. 2. Кількісне співвідношення назрілих питань

Аналіз зібраних даних показав, що найбільш вагомими показниками, які впливають на розвиток інклюзивної освіти в Україні, є методичне забезпечення процесу інклюзії: розробка методичних матеріалів та спеціальних курсів для вчителів, що працюють із дітьми з особливими освітніми потребами.

Більшість представників педагогічних колективів загальноосвітніх шкіл розуміють, що інклюзія – це не просто модне нововведення, але виклик часу, пов'язаний із різними факторами: загальним погіршенням стану здоров'я дитячого населення України, бажанням батьків і дітей з інвалідністю отримувати освіту на рівних умовах і в зручному для батьків і дитини середовищі; соціальними та демократичними перетвореннями в країні.

Виклики сьогодення змушують педагогів переглядати традиційні уклади класичної системи освіти, все більше орієнтуючи її на індивідуалізований та персоналізований підходи, роблячи загальну стандартну програму доступною для всіх. Це вимагає, звісно, і матеріальних змін і умов – перетворення середовища для навчання у доступне середовище. Однак, не меншою мірою, це вимагає від вчителів пошуку та розробки нових педагогічних методик у напрямку врахування особливих потреб кожного учня.

Висновки. Отже, інклюзія – це доведений українською практикою крок до виховання толерантності як у дітей, так і у дорослих. Але перехід до освіти більш інклюзивного характеру не відбувається раптово. Зміни, навіть поступові, мають ґрунтуватися на чітких взаємопов’язаних принципах, які визначають розвиток усієї системи.

На зміну існуючим програмам, що передбачають запровадження інклюзивного та інтегрованого навчання у загальноосвітніх навчальних закладах доцільно розробити та затвердити постановою Кабінету Міністрів України єдину комплексну програму запровадження інклюзивного навчання, передбачивши конкретні дії, терміни їх здійснення та критерії оцінки. Необхідно забезпечити не тільки розробку методичних і навчальних матеріалів, які б враховували особливі потреби учнів з однаковою нозологією, але й зробити їх доступними широкому вчительському загалу.

Позитивного результату організації навчання дітей з особливими освітніми потребами можна досягти лише завдяки спільним зусиллям навчальних закладів, органів управління освітою, охорони здоров’я, психолого-медико-педагогічних консультацій, органів

виконавчої влади та місцевого самоврядування, які мають мобілізувати громадську думку, забезпечити консенсус, здійснити аналіз ситуації, підтримувати відповідні просвітницько-освітні проекти на місцях.

Список використаних джерел

1. Порядок організації інклюзивного навчання у загальноосвітніх навчальних закладах: Постанова Кабінету Міністрів України № 872 від 15 серпня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://edirshkoly.mcfr.ua/npd-doc.aspx?npmid=94&npid=17356.

2. Діяльність керівника навчального закладу на створення інклюзивних класів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.pedrada.com.ua/article/1258-qqq-17-m3-31-03-2017-dyalnst-kervnika-navchalnogo-zakladu-na-stvorennya-nklyuzivnih-klasv.

3. Значення психолого-медико-педагогічної консультації у забезпеченні доступності освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.pedrada.com.ua/article/254-znachennya-psihologo-mediko-pedagogchno-konsultats-u-zabezpechenn-dostupnost-osvti.

4. Інклюзивна освіта в Україні: здобутки, проблеми та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://pandia.ru/text/79/501/26323.php.

5. Шипицына Л. М. Необучаемый» ребенок в семье и обществе. Социализация детей с нарушением интеллекта / Л. М. Шипицына. – СПб.: Речь, 2005. – 478 с.

Осійський Ю.О. *старший викладач*
кафедри соціальних технологій
Вінницький інститут Університету «Україна»

ГЕНДЕРНИЙ ФАШИЗМ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СВІТОГЛЯДУ

GENDER FASCISM AND ITS SNFLUENCE ON THE FORMATION OF THE VODERN UKRAINIAN WORLDVIEW

Анотація. Доведено, що ґендерна рівність потребує подолання негативних соціально-економічних наслідків як для жінок, так і чоловіків; є необхідною умовою економічного, соціального та політичного розвитку країни на засадах сталості. З'ясовано недоліки та запропоновано напрями удосконалення національного механізму забезпечення ґендерної рівності в контексті сталого суспільного розвитку.

Ключові слова: ґендерна рівність, сталий розвиток, індикатори соціально-економічного розвитку.

Abstract. It is proved that gender equality trebuet podotchetnosty socioeconomic mылidkiv for both women and men; There umolkoyu necessary economic, social and political development based on sustainability. It was found shortcomings and zapropovolno usylyvaet udobopodobye natsonalnoho mechanism to ensure iendernoyi vistsi Steel suschilnoy in the context of development.

Keywords: gender equality, sustainable development, social indicators-economic development.

Постановка проблеми. У 2017 році, особливо після Маршу жінок проти Дональда Трампа, почалась безкомпромісна світова боротьба проти сексизму та гендерної нерівності, яка розгорнута лівим істеблішментом в Європі і в США. Головним об'єктом гноблення з боку злісних «білих самців», фашистів на Заході є зовсім не бідні мусульмани, мігранти, чорношкірі або геї. Головним об'єктом гноблення з боку білих самців в розвинених країнах є жінки.

Аналіз досліджень і публікацій. Забезпечення гендерної рівності є питанням соціальної справедливості щодо розподілу благ і доступу до ресурсів, необхідною компонентою економічного та соціального вимірів сталого суспільного розвитку. На сучасному етапі тривимірна модель розвитку цивілізації на засадах сталості (замість двовимірної, що базувалася на еколого-економічних вимірюваннях) перетворила соціальну складову, у т.ч. ґендерну рівність як один із її обов'язкових індикаторів, на провідний чинник. Цим обумовлений непідробний інтерес до проблеми залежності сталого суспільного розвитку в Україні від ступеня досягнення ґендерного паритету. З другої половини 1990-х рр. предметом досліджень українських вчених були проблеми формування та реалізації ґендерної політики (Л. Гонюкова, Н. Грицяк, Г. Даудова, І. Лазар, К. Левченко, Т. Мельник, Н. Оніщенко, М. Пірен, М. Попов), досягнення ґендерної справедливості та рівності (Г. Бондар, О. Вілкова, І. Ілько, Л. Магдюк, Т. Марценюк, Т. Надвинична, А. Фурман). З початку XXI ст. серед соціальних складових сталого розвитку (Д. Аброськін, М. Згуровський, Л. Масловська, Т. Маторина; Д. Прилуцький, Д. Шевчук) все більше уваги приділяється аналізу ґендерного виміру суспільного розвитку (Г. Герасименко, О. Грішнова, К. Карпенко, Н. Лавриненко, С. Оксамитна). Разом із тим, дослідження взаємозв'язку ґендерної рівності зі сталим суспільним розвитком в Україні не мають системного характеру.

Мета статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності визначення місця гендерної рівності та політкоректності у сучасних проявах.

Виклад основного матеріалу. Сучасний фемінізм не має нічого спільного з боротьбою за жіночу рівність прав із чоловіками. Жертвою зґвалтування стало вигідно стати - на цьому можна зробити велику кар'єру феміністки, це називається сьогодні «rape survivor». 2015 рік, шведська феміністка звинуватила коханця в тому, що він її зґвалтував, тому що він зайнявся з нею сексом без презерватива. Це була дуже дивна дама: вона до цього ще звинувачувала свого студента в тому, що він її спокусив. А спокусив він її тим, що він посилав на її лекціях смски, а сексуальним актом це було тому, що якби вона була чоловіком, то він би не наважився смску посилати. Тобто його дія була пов'язана з тим, що, ось, він відчував до неї зневагу, а тому він гендерний фашист. Так ось ця дама всерйоз вважала, що 3 мільярди людських самців складається в злісному сексистські змові проти 3 мільярдів людських самок. Це була просто офіційна позиція. І ось тоді це здавалося якимось фріком. А тепер у 2017 році це, в загальному плані, норма, тому що якщо подивитися на ліві ЗМІ західні, то можна нарватися на скандал типу такого: якась дівчина Шарлотта Прудман вішає своє фото в LinkedIn. Їй пише чоловік на ім'я Олександр Картер-Сілк, каже, що вона виглядає приголомшливо. Шарлотта Прудман, Прудман, яка є практикуючий феміністський адвокат, кричить: «Сексизм! Як сміє цей фашиствуючий самець хвалити моє обличчя, а не мої професійні здібності! »

Сер Тім Хант, нобелівський лауреат необережно пожартував протягом 30-секундного спічу на феміністському ланчі про те, чи не створити б нам сегрегіровані лабораторії? Після чого феміністки, які на цьому ланчі були присутні, знищили його репутацію так, що не встиг його літак приземлитися в Хітроу, як він дізнався, що він звільнений зі своєї посади в University College London. Його навіть зажадали позбавити Нобелівської премії. А коли сер Тім Хант чесно сказав, що він пожартував, то «The Washington Post» присудила йому звання «Non-apology of the year», «невибачення року».

Про зґвалтування і говорити нема чого. З точки зору сучасної феміністки сексу немає. Як в СРСР. Є тільки чоловіче насильство. А якщо мужика за секс не посадили, це не його заслуга, це феміністок недоробка.

2006 рік, стриптизерка на ім'я Крістал Мангум. Жінка завжди сиділа на наркотиках, у неї була шизофренія. А у шизофреніка класичне звичай, він завжди є агресором, який постійно виставляє себе жертвою. Вона постійно подавала в поліцію заяви на приятеля, що він її зґвалтував та на чоловіка, що він хотів її вбити. Зрештою, вона свого бойфренда намагалася вбити, вже причому на очах поліцейських: вона його підпалила. А іншого бойфренда вона таки зарізала і опинилась у в'язниці на 18 років. В березні 2006 року кілька

молодих самців з Університету Дьюк з команди покликали до себе на вечірку стриптизерок. Вони замовляли біленьких, приїхали чорненькі, в тому числі ось ця ось Мангум Кристал. Обидві сторони посварилися. Дівчата поїхали. Причому, після цього дівчата теж між собою посварилися. Соратниця, одна з цих дівчат (Робертс) починає виштовхувати цю Мангум зі своєї машини. Відбувається скандал. Звертаються вони до охоронця в супермаркеті, викликають поліцію і оскільки ця дама знаходиться в неосудному стані, вона не може фізично йти, її тягнуть в психушку і тут, коли вона розуміє, що відбувається, вона кричить, що «Мене згвалтували!». І тут відбувається неймовірне, бо ця дівчина, яка не в'яже лика, ця дівчина з відповідною психічної історією, яка плутається в свідченнях, яка розповідає весь час різну версію, що з нею сталося ... Причому, ніяких слідів ДНК її передбачуваних кривдників нема. Проте, місцевий окружний прокурор Ніфонг стає за неї стіною. За тиждень роздає сотню інтерв'ю про те, що він не потерпить цих білих расистів і ґвалтівників. Студентів заарештовують. І починається фантастична історія. Поліція розуміє, що вони ніяк не можуть підбити її показання під реальність, тому що вона весь час бреше і її свідчення весь час не відповідають дійсності. Вона, наприклад, починає розповідати про те, що впізнає серед злочинців ту людину, яка її ґвалтувала, але ця людина свідомо раніше виїхала з вечірки. Поліція починає тероризувати тих людей, які розповідають правду, але показання яких не відповідають показаннями жертви зґвалтування. Вона заарештовує таксиста, який відвіз цього обвинуваченого раніше, ніж повинно було статися зґвалтування. Вона заарештовує колишнього чоловіка стриптизерки, вона заарештовує її приятеля. Вони забувають суду сказати, що вони знайшли сліди самої різної сперми крім сперми обвинувачених. І все це на користь псіхопаткі, клінічної брехухи, яка згодом була в 2010 році арештована за спробу вбивства, а через 3 роки вбила чергового свого співмешканця і сіла в тюрму на 18 років. У чому була справа? Окружний прокурор Ніфонг в цей момент був у розпалі виборчої кампанії, йому дуже була потрібна підтримка чорношкірого населення і дуже потрібна була підтримка феміністок.

Журнал «Rolling Stone» (2016 рік) – одна дівчина розповідала, що її страшно зґвалтували на вечірці студентського братства, після чого вона стала гірше вчитися. Журналістка опублікувала шокуючу статтю, чому університет не вживає заходів? З'ясувалося, що жінка все висмоктала з пальця. І не просто висмоктала з пальця: вона була патологічна брехуха, яка не користувалася увагою хлопчика, який їй подобався, вона спочатку вигадала собі умовного залицяльника, потім вона заявила, що цей залицяльник її зґвалтував. А потім, коли їй сказали «А чого ж ти погано вчишся?», Вона згадала про це зґвалтування. А потім, найголовніше, що в усьому цьому ключову центральну роль зіграла дама, яка в цьому університеті завідувала боротьбою проти зґвалтувань. Тобто вона пояснила цій дівчині, що вона є жертвою і дівчина стала робити кар'єру на цьому: вона виступала, вона розповідала, що вона «rape survivor». Тобто ось ця клінічна брехуха, яка погано вчилася, ще з цього зробила кар’єру.

2016 рік, Університет штату Мічіган, хлопчик і дівчинка жили разом, а потім хлопчик від дівчини пішов. Тоді вона подала заяву, що він її зґвалтував. Тут навіть університет не витримав і сказав їй: «До дому!». Тоді вона стала по всьому кампусу ходити з матрацом, і це був не просто її протест проти сексуального насильства, це був її дипломний проект, самовираження, який схвалив її викладач.

Загалом, кількість п'яних студенток, які спочатку тягнуть в своє власне ліжко самця, а на наступний ранок подають на нього за зґвалтування, в загальному, вже б'є всі рекорди. І думка, що за деякі свої вчинки треба нести відповідальність, цим прекрасним леді не приходить в голову. А якщо навіть вона прийде їм в голову, то їх переконають, бо при кожному американському університеті при Обамі завели спеціальну штатну посаду, і володарка якраз цієї посади пояснить студентці, що за все її вчинки відповідальність нести повинен хтось інший.

Що погано у всіх цих справах? Ну, по-перше, те, що вони побудовані за принципом інквізиції. Жертва в них завжди, якщо і хоче, залишається анонімною. Тобто навіть якщо

чоловіка виправдовують, то це йому встає парою років нервування, ганьби в газетах, звільнення з роботи і так далі. А жертва, навіть якщо вона брехала, вона анонімна. Інше, звичайно, ще гірше, тому що невідомо чого ця культура може навчити дівчат у прийнятті ними рішень у майбутньому. Тому, що вони вже вивчили головне правило – «відповідальність за їх дії повинен нести хтось інший». Звичайно, найлегше тут сказати ось цю знамениту фразу «Сама винна». Дівчина напилася п'яна? Дівчина затягла до себе в кімнату мужика? Вона має право. Ні, вона зовсім не винна! Але треба сказати, що мужик теж не винен. Що деякі речі трапляються. Що дівчина повинна відповідати за свої вчинки сама, бо такими темпами, якщо ми будемо за всі свої вчинки шукати когось іншого винного, то скоро студентки подаватимуть на викладачів до суду після того, як ті поставили їм погану оцінку, що, мовляв, ось вони, викладачі повинні були їх навчити, а не навчили, і це їх провина. Треба також зазначити, що не всі сфери людського життя регулюються законом. Ну, ось, так влаштоване життя. Ось, був молодий чоловік, з яким жила жінка. Може бути, він страшний негідник. Це правда. Може бути, навіть дуже хоче йому помститися. Але це не означає, що ця проблема вирішується написанням заяви. Зло в світі трапляється, shit happens. Більш того, якщо вона не написала на нього заяву, вона постраждала жертва. А якщо вона написала на нього заяву, то ситуація з моральної точки зору, вибачте, трішки змінилась. А найголовніше, звичайно, полягає в тому, що немає свободи без відповідальності. Ось, в XIX столітті заяви про те, що «я напилася п'яна, я притягла до себе мужика, він мене зґвалтував», вони порушили б гомеричний регіт, бо секс асоціювався із часом який наступав після весілля.

Абсолютною правдою є те, що жінки в сучасному суспільстві менше заробляють. Але слід враховувати, що в сучасному західному суспільстві у жінки вибір більше, ніж у чоловіка. Ну, ось, у всьому, навіть в одязі – можна носити спідницю, можна штани. Ви уявляєте собі чоловіка в спідниці?

Те ж саме стосується соціальних ролей. Це правда, що жінки заробляють менше чоловіків. Вибір проте більше: можна піти на роботу, можна вийти заміж. Ніхто не здивується, якщо жінка перебуває на утриманні у чоловіка, і більше того, якщо цей чоловік мільярдер, це є найвигіднішою стратегією виживання. Тобто справа не в тому, що вона дурненька дівчинка, вона вийшла заміж. Ні. З точки зору життєвої стратегії дуже часто вона поступила абсолютно правильно. А якщо уявити собі чоловіка, який замість того, щоб піти на роботу, одружився і його утримує дружина, ну, це взагалі соціально неприйнятний варіант поведінки. Навіть професія гламурної утриманки для жінки зовсім не ганебна в сучасному світі. Інша справа, для чоловіка. Крім того на Заході більш-менш рівні жінки і чоловіки, і за цей час накопичилася статистика, яка говорить, що з журналістикою все нормально: жінки-журналісти якось не гірше журналістів-чоловіків. З літературою все нормально: ніяка Джоан Роулінг не гірше літераторів-чоловіків, причому це стандартне явище в тих культурах, в яких жінки отримували хорошу освіту.

Жінки можуть бути хорошими правителями. Знову ж таки, це не новина з часів княгині Ольги та Анни Ярославівни королеви Франції. Все нормально з біологією і з лікарями. А, ось, скажімо, з фізикою не дуже добре. Ось, якщо подивитися, яка кількість лауреатів Нобелівської премії з фізики після Марії Кюрі і доньки були жінки, ну, якось не густо. Тому коли чергова феміністка подає в суд на Теслу зі словами, що там в Теслі гендерна дискримінація, і доводить це тим, що в Теслі набагато більше інженерів-чоловіків працює, ніж інженерів-жінок, то це пов'язано виключно з гендерних фашизмом.

Немає і не може бути жодних фактів проти рівності жінок і чоловіків, але якщо подивитися, яка риса європейського суспільства сприяла протягом століть його розвитку і прогресу, то ця риса буде моногамія та її найбільша коштовність – жінка. Сучасний фемінізм не має нічого спільного з боротьбою за жіночу рівноправність, яку повинна поважати будь-яка освічена людина. Тому що сучасний фемінізм не вселяє жінкам, що вони рівні з чоловіками, він вселяє жінкам, що вони жертви, що їх образили. І в цьому, власне, відповідь на питання.

Висновки. На початку минулого століття ліві усього світу (комуністи, анархісти, соціалісти), розраховували на пролетаріат, вони боролися за права пригноблених трудящих. У сучасному Заході трудящих не дуже багато залишилося, а, головне, вони не відчувають себе пригнобленими. Вони голосують за Трампа, за «брексит», і вважають, що ліваки сидять у них на хребті. Тому лівому істеблішменту потрібні нові категорії пригноблених, за права яких можна боротися. Це мігранти, геї, мусульмани, звичайно, жінки. Це невичерпний рудник, з якого видобуваються жертви гноблення. Якщо навіювати половині населення, що їм всі винні, це відкриває нечувані можливості. Маркс з його пролетаріатом відпочиває. Сьогодні заспокоїти всіх нас може тільки те, що оскільки в Україні поки править не лівий істеблішмент, а дуже корумпована верхівка, то питання боротьби проти сексизму у нас стоїть тільки в піарі окремих політиків. Але ЄС від нас не так далеко як нам здається. Саме тому нам потрібно бути готовими до появи в нашому законодавстві нових правил феміністичного характеру. Правил які внесуть в наше українське життя дух вільної Європи. Європи, з якою нас й досі не об'єднав «без віз».

Список використаних джерел

1. Безпека життєдіяльності жінок і чоловіків: гендерний аспект: матеріали обл. наук.-практ. конф. – Чернігів, 2007. – 178 с.

2. Бовуар С. Друга стать. В 2 т. / Сімона де Бовуар; пер. з фр. Н. Воробйова, П. Воробйов, Я. Собко. – К.: Основи, 1994. – Т.1. – 390 с.

3. Гендер для "чайников". – М.: Звенья, 2006. – 264 с.

4. На шляху подолання гендерного насильства і дискримінації. – Чернігів, 2009. –37 с.

5. Основи теорії гендеру: навч. посіб. / Відп. ред. М. М. Скорик. – К.: К.І.С., 2004. – 535 с.

6. Павличко С. Фемінізм / С. Павличко; передм. В. Агеєвої. – К.: Основи, 2002. – 322 с.

Яремчук В.О., *викладач кафедри психології*
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСОБИСТІСНЕ САМОВИЗНАЧЕННЯ ТА САМОРЕАЛІЗАЦІЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ У НАВЧАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

PERSONALITY SELF-DETERMINATION AND SELF-REALIZATION OF SENIOR PUPILS ARE IN EDUCATIONAL ACTIVITY

Анотація. У статті розкриваються теоретичні аспекти самовизначення та самореалізації особистості, а також поглиблення психологічних знань про механізми особистісного самовизначення старшокласників, визначення змісту потреби у самовизначенні та самореалізації старшокласників у навчальній діяльності. Проаналізовані концепції провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували проблему професійного самовизначення учнівської молоді. Стаття може стати у нагоді учням старших класів, студентам, батькам, викладачам та науковцям.

Ключові слова: самоактуалізація, самореалізація, самовизначення, навчальна діяльність, індивідуалізація, інтеграція.

Abstract. In the article the theoretical aspects of self-determination and self-realization of personality, and also deepening of psychological knowledge, open up about the mechanisms of personality self-determination of senior pupils, determination of maintenance of requirement in self-determination and self-realization of senior pupils in educational activity. Analysed conceptions of leading home and foreign scientists, that investigated the problem of professional self-determination of student's young people. The article can become in case to the students of higher forms, students, parents, teachers and scientists.

Keywords: самоактуалізація, self-realization, self-determination, educational activity, individualization, integration.

Постановка проблеми. Розвиток та формування особистості учнів, питання їх морального розвитку, тісно пов'язані із феноменом самовизначення та самореалізації старшокласників у процесі навчальної діяльності. Наше дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні важливості навчальної діяльності у розвитку в старшокласників потреби у самовизначенні та реалізації свого особистісного потенціалу.

Аналіз досліджень і публікацій. Основи нашого дослідження ґрунтуються на філософських, психологічних та педагогічних положеннях та дослідженнях про сутність особистості, розробках в галузі життєвого самовизначення та самореалізації А. Маслоу, Ю. Орлова, К. Роджерса В. Франкла, дослідженнях потребово-мотиваційної сфери особистості В. Асєєва, В. Іваннікова, М. Матюхіна, принципах діяльнісного, особистісного та вікового підходах до вивчення процесу формування особистості старшокласників Л. Божович, М. Боришевського, І. Кона, Г. Крстюка, О. Леонтьєва, С. Максименка та інших.

Мета статті. Значущість нашого дослідження полягає у поглибленні психологічних знань про механізми особистісного самовизначення старшокласників, у визначенні змісту потреби в самовизначенні та самореалізації старшокласників у навчальній діяльності.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку українського суспільства пошук свого місця у житті, вирішення проблеми професійної орієнтації, глибоке особистісне самовизначення, пошук певної соціально-моральної та психологічної позиції у процесі соціальної взаємодії є актуальною проблемою для підростаючого покоління.

Відомо, що це процес самотворення, який продовжується все життя, особливо активно відбувається саме у період юності. У наш час педагоги, психологи та соціологи вивчають проблему професійного самовизначення, самоствердження молоді у сфері особистісної взаємодіє, але проблема особистісної взаємодії не стає менш складною.

Самовизначення найчастіше визначається як вибір людиною напряму і змісту свого подальшого розвитку, засобів реалізації індивідуальних якостей і здібностей, соціального середовища для втілення своєї життєвої мети та моральних цінностей.

Розглянемо методологічні аспекти дослідження самовизначення особистості як процесу її активності.

Деякі дослідники вважають, що прагнення до переваги – це боротьба за самоздійснення, самостановлення і самовдосконалення. Згодом це універсальне прагнення, відкрите А. Адлером, знайшло своє відбиття в концепціях самореалізації К. Хорні, самоактуалізації К. Гольдштейна і А. Маслоу, актуалізованої тенденції К. Роджерса, мотивації ефективності Р. Вайта. Останній назвав А. Адлера своїм «дідусем», підкреслюючи подібність між прагненням до переваги і мотивацією ефективності – внутрішнім прагненням просуватися далі в оволодінні новими знаннями, вміннями й навичками [6].

Всі ці концепції стосуються феномена самореалізації людини, в основі якого лежать потреби особистісного росту, розвитку й самовдосконалення. Тому термін «самореалізація» часто є синонімом термінів «реалізація своїх можливостей», «самоактуалізація». Всі вони описують дуже близькі явища: повну реалізацію наших справжніх можливостей (К. Хорні), прагнення людини до найбільш повного виявлення й розвитку своїх можливостей і здібностей (К.Роджерс), внутрішню активну тенденцію розвитку себе (Ф. Перлз), прагнення людини стати тим, ким вона може стати (А. Маслоу).

На думку деяких вітчизняних психологів, термін «самореалізація» звичайно вживається в якості більш загального по відношенню до «самоактуалізації», «самоствердження», «саморозвитку» [3].

На наш погляд, деяке розходження інтерпретації термінів «самореалізація» і «самоактуалізація» пов’язане з різними акцентами: на суб’єктивному, внутрішньому, або об’єктивному, зовнішньому плані існування особистості. У цьому змісті термін «самоактуалізація» відображає даний процес більшою мірою у внутрішньому плані

особистості, а «самореалізація» – у зовнішньому. Однак як самоактуалізація – це завжди актуалізація, тобто вираження себе, своєї природи зовні, так і самореалізація – це завжди реалізація свого справжнього «Я».

Крім того, що визначення самореалізації й самоактуалізації дуже подібні за змістом, вони також містять посилання на справжню реалізацію потенційних можливостей людини. А. Маслоу стверджував, що людська істота вже є, як мінімум, певним темпераментом, певним біохімічним балансом, є власним «Я» і те, що іноді називалося «прислуханням до голосу імпульсу», означає надання можливості цьому «Я» проявлятися [4, с.112].

Самореалізація відбудеться тільки тоді, коли ми, пізнаючи нашу власну природу, будемо реалізовувати її, а не нашу «Я-концепцію». Міркуючи на цю тему, Ф.Перлз наводить приклад зі слоном і орлом. У кожного з них є власний потенціал, який вони й реалізують у своєму житті. «Вони є те, що вони є», – говорить він. - «І як безглуздо виглядав би слон, що втомився ходити по землі й зажадав літати і відкладати яйця. А орел спокусився б силою й могутністю слона». Але те, що безглуздо й неможливо для тварин, досить характерно для людини, і тоді замість справжньої реалізації особистості ми одержуємо «фрагментацію, конфлікти, жорстокий розпач паперових чоловічків» [3, с.129].

Деякі дослідники (К. Роджерс, А. Маслоу, В. Франкл та ін.) не надають істотного значення розрізненню таких термінів, як «самореалізація» і «самовираження». Інші не вважають їх синонімами. Найбільш повний і логічно обґрунтований аналіз їхніх розходжень дається в роботах наших вітчизняних психологів.

Самореалізація особистості є важливим показником її життєвої активності, особливо у професійній сфері, яка виступає однією з основних критеріїв людської життєдіяльності. Детермінантою самореалізації є саморозвиток особистості як прояв суб'єктної активності у певній діяльності. У зв'язку з цим важливо виокремити самореалізацію, її якісний рівень як показник продуктивності життєвого шляху, успішності у професійній діяльності.

Самореалізація – це здійснення індивідуальних та особистих можливостей «Я» за допомогою власних зусиль, а також співдіяльності з іншими людьми. Самореалізація активізується щодо рис, властивостей та якостей людини, які раціонально і морально прийняті суспільством. Водночас особистість є такою, якою вона зробить себе сама, наскільки вона сама себе відчуває. Самореалізація є атрибутом самого існування особистості.

Всі види та рівні активності, що виступають у вигляді окремих форм діяльності, взаємопов'язані та взаємообумовлені. Через них особистість формується як суб'єкт діяльності.

У вітчизняній психології суб'єктність пов'язується із самовизначенням особистості та розуміється як індивідуальна самореалізація особистістю суспільної детермінації. Активність особистості, як стверджує К. Абульханова-Славська, ґрунтується на здатності мобілізувати свої можливості та визначати способи реалізації та досягнення своєї мети – реалізувати їх у діяльності [1, с.67].

Ці положення свідчать, що суб'єктність людини формується і проявляється у створенні речей, ідей та стосунків. Аналіз феномену особистісного самовизначення на методологічному рівні дозволяє розглядати його як процес активного самовизначення людиною свого місця в оточуючій дійсності, осмислення сенсу власного життя.

А. Маслоу стверджував що досконалих людей немає і не може бути. Особистості, що самоактуалізуються, теж мають свої недоліки, але вони відрізняються від невротичних проблем недосконалих особистостей [4, с.103].

Він також наголошував на тому, що створюється враження, начебто у людства існує єдина кінцева мета, віддалена ціль, до якої прагнуть всі та різні автори її називають по-різному: амоактуалізація, самореалізація, інтеграція, психічне здоров'я, індивідуалізація, автономія, креативність, продуктивність, але вони всі єдині у твердженні того, що все це синоніми реалізації потенцій індивіда [4, с.49].

Пов'язуючи самоактуалізацію як процес із мотивацією розвитку, А. Маслоу стверджує, що самоактуалізація є певною мірою завершеним фактом лише у небагатьох

людей. Однак у більшості вона присутня у вигляді надії, потягу, прагнення, чогось бажаного, але ще не досягнутого. Цінності самоактуалізації існують як реальні, навіть ще не будучи актуалізованими. Людина одночасно є тим, ким вона є, і ти, ким вона прагне бути [4, с.201].

Отже, враховуючи усе сказане, ми можемо стверджувати, що одним із дійових мотивів активної участі старшокласників у навчальній та нерегламентованій позанавчальній діяльності є прагнення до задоволення потреби у самовизначенні та самореалізації.

Реалізація цих прагнень можлива за умови, коли діяльність визначається творчим характером і включає методи активного психологічного впливу. Творча діяльність сприяє появі таких особистісних новоутворень як ініціативність, рефлексія, гуманістична спрямованість, адекватне ставлення о себе та оточуючих. Дані новоутворення перетворюються у відносно стійкі внутрішні регулятори поведінки, активізують процес розвитку індивіда як активного суб'єкти життєдіяльності.

Отже, у даній статі ми проаналізували деякі важливі, на наш погляд, аспекти феномену самовизначення та самореалізації старшокласників у процесі навчальної діяльності. Всі вони торкаються проблеми глибинної суті людської природи й неоднозначності її проявів і, на нашу думку, повинні розглядатися в гуманістичному руслі, із благоговінням перед життям і світом в цілому, сама ж тенденція самореалізації – як мотивуюча сила й основа формування інтегральних характеристик особистості.

Висновки. Результати нашого дослідження можуть бути використанні у підготовці тренінгових занять з підвищення особистісної активності учнів старших класів, лекцій з психології активності особистості, для розробки нових та вдосконалення існуючих програм навчальних дисциплін, які б сприяли реалізації особистісного потенціалу старшокласників.

Список використаних джерел

1. Абульханова-Славская К. А. Типология личности и гуманистический подход / Под ред. Абульхановой-Славской К. А., Брушлинского А. В. – М.: Просвещение, 2015. – 296 с.
2. Коростылева Л. А. Психология самореализации личности: затруднения в профессиональной сфере / Л. А.Коростылева. – СПб.: Речь, 2013. – 222 с.
3. Личность: внутренний мир и самореализация / Сост. Кулюткин Ю. Н., Сухобская Г. С. – СПб.: Питер, 2012 – 309 с.
4. Маслоу А. Самоактуализация. Психология личности / Под ред. Гиппенрейтер Ю. Б., Пузырея А. А. – М.: Просвещение, 1982. – 340 с.
5. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Роджерс. – М.: Просвещение, 2014. – 356 с.
6. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологи / С. Л.Рубинштейн. – М.: Просвещение, 1940. – 280 с.
7. Фромм Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. – М.: Просвещение, 2012. – 378 с.
8. Хорни К. Самоанализ / К. Хорни. – М.: Просвещение, 2013. – 385 с.
9. Шутс В. Глубокая простота / В. Шутс. – СПб.: Питер, 2013. – 402 с.

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Власюк І. А., *здобувач вищої освіти*
спеціальності «Правознавство»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Мисак О. І., *старший викладач*
кафедри правознавства
Вінницький інститут Університету «Україна»

ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАРЛАМЕНТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

THE ISSUE EFFICIENCY OF UKRAINE PARLIAMENT UNDER GLOBALIZATION

Анотація: Проаналізовано законодавство України, що регулює діяльність парламенту України, детально звернено увагу на представницьку, фінансово-економічну функції Верховної Ради України, а також ефективну діяльність опозиції, як необхідного елементу політичного процесу. Визначено пріоритетні напрями удосконалення функціонування законодавчого органу України.

Ключові слова: парламентаризм, парламент, громадянське суспільство, представницька функція, опозиція.

Abstract: The legislation of Ukraine regulating the activity of the Ukrainian parliament has been analyzed, attention is paid to the representative financial and economic functions of the Verkhovna Rada of Ukraine, as well as the effective activity of the opposition as a necessary element of the political process. Priority directions of improving the functioning of the legislative body of Ukraine are determined.

Key words: parliamentary, parliament, civil society representative function, the opposition.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції у розвитку парламентських інститутів багато в чому визначаються триваючими процесами глобалізації. Глобальні процеси проникли в усі сфери політичного, соціально-економічного життя суспільства, охопили різні континенти і регіони світу. Держави і суспільства мають тенденцію до взаємозалежності і взаємовпливів. Узагальнення позитивного досвіду різних держав і втілення його в суспільну практику є запорукою демократії та суспільного прогресу. З цих позицій заслуговує на увагу дослідження становлення і розвитку парламентаризму та ефективне функціонування парламенту в Україні в реаліях нашої держави, узагальнення сучасної парламентської практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності функціонування та пріоритетні напрями удосконалення діяльності парламенту ставали предметом наукових досліджень таких науковців, як: А. З. Георгіца, О. Л. Копиленко, А. Ю. Олійник, О. В. *Олькіна,* М. П. Орзіх, В. Ф. Погорілко, В. О. Ріяка, С. Г. Серьогіна, О. Ф. Скакун, О. В. Совгиря, Ю. М. Тодика, О. Ф. Фрицький, В. Я. Тацій, І. Я. Терлюк, Ю. Тодика, В. М. Шаповал, Ю. С. Шемшученко та інші.

Формулювання цілей статті. Дослідження полягає у теоретичному дослідженні становлення та практичному застосуванні правового регулювання діяльності парламенту України.

Виклад основного матеріалу. Одна з найважливіших проблем усіх без винятку сучасних держав в умовах існуючих глобальних процесів – це вироблення моделі державно-владного механізму, що забезпечує прийняття державних рішень на основі волевиявлення більшості населення, створення певного типу державності, що гарантує вільний розвиток суспільства. На сучасному етапі в конституціях багатьох країн йдеться про похідність

державної влади від влади народу, про безумовний пріоритет останнього Важливим фактором добробуту громадян є забезпечення їхніх прав і свобод, підтримки громадянської безпеки та стабільного економічного розвитку країни є ефективна законодавча діяльність. Реалізація вищезазначеного залежить від рішучого, самостійного та самодостатнього органу народного представництва – парламенту.

Одна з головних особливостей парламентської системи – це її тісний зв'язок з принципом народного представництва, що реалізується через репрезентативний і структурований парламент. Перший крок до представництва більшого кола прав та інтересів громадян у Верховній Раді України був зроблений із прийняттям змішаної виборчої системи, що дає можливість висувати, за мажоритарною системою, свої кандидатури позапартійним кандидатам і бути обраними до парламенту. Наступний крок – законодавче закріплення в Конституції України представницького характеру вищого органу законодавчої влади. Взаємозалежність формування демократичної держави, законодавче закріплення принципу представництва народу та становлення парламентаризму є очевидними.

Важливою роллю парламенту при побудові правової, демократичної держави є характер формування самого загальнонаціонального представницького органу влади. Верховна Рада України є представницьким органом народу, що випливає з виборчої системи, із власне найменування представників народними депутатами та принципів їхньої діяльності. Однак, зауважимо в Конституції України не закріплено представницький характер українського парламенту. Попри вказане доцільно погодитися з тезою про те, що представницький характер парламенту не заперечує його визначення як єдиного представницького органу [1]. Ця теза є справедливою лише в тому разі, якщо в державі існує один загальнонаціональний орган державної влади, що формується безпосередньо народом. Згідно з чинною Конституцією України (ч. 1, ст. 103), крім парламенту (Верховної Ради України), шляхом загальнонаціональних виборів формується й інститут глави держави. Водночас, як підкреслює С. Г. Серьогіна ідея парламентаризму полягає в існуванні та функціонуванні парламенту як органу представницької демократії і одного з найбільш важливих державних інститутів [2, с. 168].

Те що в Конституції України не закріплено положення про представницьку характеристику парламенту в ст. 75 по-різному сприймається дослідниками. Зокрема, на необхідність доповнення цієї статті вказує Л. І. Павлова [3, с. 46]. На її думку, таке розширення змісту повністю відповідає положенню глави другої Декларації про державний суверенітет України 1990 р., де зазначено, що від імені всього народу може виступати лише Верховна Рада України. Таку ж позицію обґрунтовує і М. Теплюк, який ставить у пряму залежність розвиток представницьких аспектів у діяльності парламенту від розвитку принципів демократичної і правової держави та побудови громадянського суспільства [4, с. 255].

Водночас, В. Шаповал висловлює протилежну точку зору щодо внесення змін до ст. 75, звертаючи увагу, що формулювання, застосоване в Конституції України, є оптимальним як з теоретичної, так і з формально-юридичної точок зору. Адже, по-перше, зміст Конституції не дає підстав вважати парламент єдиним представницьким органом народу, а отже, формула, у якій відображається законодавча функція парламенту, не може бути екстрапольована на представницьку функцію (тобто визначення єдиним представницьким органом державної влади є парламент стає непереконливим з точки зору сформованої в Україні системи державної влади). По-друге, як стверджує автор, не зовсім вдалим є визначення парламенту як «вищого представницького органу», оскільки в такому разі створюється система вищих і нижчих органів народного представництва, що відтворює колишню радянську представницьку систему. По-третє, виборне політичне представництво пов'язане не з самим парламентом як органом державної влади, а з народними депутатами, тому представництво парламенту є опосередкованим, і в його основу покладено мандат (мандати) депутатів [5, с. 15].

Законодавцеві мало володіти всією повнотою юридичних знань, умінь, навичок правотворчості, щоб бути на рівні сучасних вимог. Треба також мати основу у вигляді «чіткої і досить повної регламентації усього правотворчого процесу; а також максимального використання інститутів правотворчого процесу покликаних забезпечити дійсне вираження волі народу в правових приписах» [6, с. 385]. Дискусія про внесення доповнень до ст. 75 Конституції України триває. Використовуючи досвід країн, які є всесвітньо визнаними демократіями зі сталою політичною формою управління – парламентаризмом, Україна може втілити цей досвід, ураховуючи ментальні та політичні вітчизняні особливості.

Наступним аспектом ефективності демократичного парламенту є існування легальної опозиції, яка не лише діє безперешкодно, а й розглядається як необхідний елемент політичного процесу. Визначення парламентської опозиції пропонує О. В. Совгиря, зазначаючи, що це є добровільне об’єднання депутатів парламенту, що здійснюється на основі права, гарантованого конституцією, законодавством або закріпленого у конституційних звичаях, які не підтримують офіційного політичного курсу глави держави та/або уряду й, як правило, не є членами політичної партії (блоку), що (який) висунула (висунув) кандидатуру чинного глави держави на виборах глави держави, як правило, не представлені у складі уряду та можуть провадити діяльність, спрямовану на зміну офіційного політичного курсу глави держави та/або уряду, та/або на легальне усунення з посади глави держави або окремих членів уряду, або його відставку загалом, та/або на контроль за діяльністю глави держави та/або уряду [7, с. 146]. Тобто парламентська опозиція створюється в середині парламенту з депутатів, які не ввійшли до проурядової більшості і займають протилежну позицію щодо політики глави держави та/або уряду. Позапарламентська, чи непарламентська опозиція сформована політичними силами, які не представлені в парламенті. Таким чином, представники позапартійної опозиції свою позицію виражають через засоби масової інформації, а також у формі рішучої незгоди: мітингів, демонстрацій тощо.

Можливості опозиційної діяльності в Україні, її розширення пов'язані з Революцією Гідності. У Верховній Раді України був зареєстрований проект закону «Про парламентську опозицію» від 09.09.2015. В зазначеному проекті парламентська опозиція визначалась як «добровільне депутатське об'єднання депутатських фракцій (депутатської фракції) у Верховній Раді України та (або) народних депутатів України, що не увійшли до парламентської більшості, подали заяви про перехід в опозицію і які не погоджуються з офіційним політичним курсом парламентської більшості і Кабінету Міністрів України та (або) способом його реалізації, здійснюють контроль за діяльністю парламентської більшості і Кабінету Міністрів України, критикують їх діяльність і пропонують альтернативну програму розвитку України та шляхи її реалізації» [8].

Прийняття закону, у якому чітко регламентувалося б значення та місце опозиції, є необхідним. На цьому етапі наявні певні досягнення. Ідеться про ухвалення в першому читанні Закону України «Про парламентську опозицію», прийняття якого має важливе значення для досягнення «балансу гілок влади», спрямовування опозицією зусиль на контроль за владою. За таких умов опозиція була б джерелом альтернативних поглядів, але не працювала б на руйнацію держави, територіальної цілісності та економіки [8].

Не викликає сумнівів, що основним атрибутом парламентаризму в будь-якій країні є сильний парламент. Одним з ілюстративних показників цього є форма державного правління. Історичний розвиток українського парламентаризму, на нашу думку, звертає увагу на те, що перехід до парламентсько-президентської форми правління є зумовленим етапом розвитку політичної системи. Цей процес безпосередньо залежить від формування дієздатних структур громадянського суспільства, зростання чисельності середнього прошарку населення, а отже, відповідної партійної системи з кількома сильними центристськими партіями та численним електоратом.

Становлення парламентаризму в кожній демократичній державі безпосередньо залежить від ступеня розвитку громадянського суспільства, яке відображає процес його

історичного становлення. Крім традиційних для сучасних правових держав інститутів конституційного контролю (незалежно від того ці повноваження передані звичайним судам або спеціальним органам конституційної юстиції), контрольні функції виконує громадянське суспільство, одним із інститутів якого є засоби масової інформації, політичні партії та інші громадські організації, громадська думка, а також удосконалення чисто процедурних моментів проведення виборів до парламенту, які унеможливлюють їхню фальсифікацію або маніпулювання виборчим процесом. Розвиток України в напрямі парламентсько-президентської або парламентської республіки зумовлює необхідність всебічної підтримки процесів становлення громадянського суспільства.

У цьому контексті важливим було б закріплення на конституційному рівні положення про громадянське суспільство. Серйозні напрацювання українськими вченими вже здійснено. Цьому сприяє політичний розвиток країни після Революції Гідності. Зазначені події свідчать, що за умов коли держава «готова чітко сформулювати основні суспільні проблеми та способи їх вирішення, а громадянське суспільство здатне оцінювати дії публічної влади» [2, с. 15], можливе співробітництво цих двох інститутів.

Правову основу для формування громадянського суспільства створює законодавчий орган – парламент. За роки незалежності створено законодавчу базу для становлення соціальної держави та розвитку громадянського суспільства. На сучасному етапі розвитку постало питання її модернізації відповідно до нових суспільних викликів і завдань, що можливе лише через зростання ділової, політичної активності законодавців. Разом з тим, цей процес є взаємоспрямованим, оскільки становлення громадянського суспільства залежить від подальшого розвитку парламентаризму в рамках чинної Конституції, шляхом створення відповідних законів для функціонування цього інституту.

По-друге, у ст. 75 Конституції України відсутнє положення про представницьку функцію парламенту, про що детально йшлося вище у нашому дослідженні. По-третє, в Україні право законодавчої ініціативи надано Президентові, народним депутатам і Кабінету Міністрів України [1]. Згідно з офіційним тлумаченням зазначеної норми Конституційним Судом України така конституційна норма не передбачає відмінностей щодо змісту й обсягу наданого зазначеним суб'єктам права законодавчої ініціативи. З огляду на це їх треба вважати рівними. Законопроекти, які вносить «на розгляд Верховної Ради Президент України, поділяються на два види: звичайні та законопроекти про внесення змін до Конституції України. Законопроекти, визначені Президентом як невідкладні, розглядаються парламентом позачергово. Тим самим Президент України як суб'єкт права законодавчої ініціативи наділяється правом визначати окремі законопроекти як невідкладні, що породжує обов'язок Верховної Ради України розглядати їх позачергово» [9].

Незважаючи на низку перешкод на шляху становлення громадянського суспільства в Україні, варто відзначити активну участь громадян цих країн у політичному житті через Інтернет. Сучасні новітні технології мас-медіа відіграють провідну роль у взаємодії державних інститутів і громадян в умовах демократичного режиму, вони виступають одним із важливих компонентів взаємодії між керуючою і керованою сторонами. У сучасних умовах – це є реальність. Завдяки Всесвітній мережі певні політичні та громадські організації висловлюють свою точку зору з актуальних питань і відображають свою політичну позицію. Інтернет дає можливість проводити міжнародні конференції в реальному часі з учасниками по всьому світу та голосування серед користувачів мережі для відображення відповідних результатів тощо. Однак механізми використання технологічних досягнень у пострадянських країнах упроваджуються із запізненням. В Україні існує парламентський телеканал РАДА, що здійснює прямі трансляції засідань Верховної Ради України. Таку ж інформацію суспільство повинно одержувати й щодо діяльності обласних і місцевих рад. Показовим у цьому плані є зарубіжний досвід. Так, у шведському місті Мін через Інтернет відбувається пряма трансляція засідань міської ради, більше того, депутати під час засідань отримують питання від громадян, ведуть із ними діалог [10, с. 162].

Різноманітні ноу-хау з'являються щодня, що спрощує зв'язок із будь-ким у будь-якій частині земної кулі. Однак активність громадян в цьому аспекті є ілюзорною, адже політична діяльність відбувається в парламентах і урядових установах, а не Всесвітній мережі. Головною проблемою такої ситуації є недостатня мотивація громадян для участі в суспільно-політичних процесах країни. Ідеться не про матеріальну мотивацію, а про ідею і бачення реального результату від тих чи інших публічних дій. Новітні технології лише дають доступ до інформації та полегшують спілкування між користувачами. Активна участь користувачів Інтернету в Україні показує, що суспільство не байдуже, але необхідним є законодавчий захист для вільної реалізації своїх прав і свобод.

Висновки. Трансформаційні соціальні зміни в Україні що багато в чому визначаються триваючими процесами глобалізації, на сьогодні є досить специфічними, оскільки відбуваються в умовах кризи, пов’язаної із зовнішньою агресією. Тож, основними завданнями держави, є реальна реалізація принципу поділу влади в Україні, законодавчий захист розвитку громадянського суспільства та формування правової та політичної культури народу України, конституційне закріплення представницького характеру Верховної Ради України, та закріплення в Конституції України положення про законодавчу ініціативу народу. Нинішня державна політика в Україні повинна бути спрямована на встановлення умов ефективного функціонування та розширення інститутів громадянського суспільства, які сприятимуть розширенню реалізації влади народу. Зокрема, основною передумовою становлення розвинутого парламенту є створення громадянського суспільства. Допоки цей інструмент влади народу не стане повноцінним і права громадянського суспільства не будуть закріплені та захищені законодавчо, про становлення суверенної, демократичної, правової держави годі й говорити.

Список використаних джерел

1. Конституція України [Електронний ресурс]: Прийнято Верхов. Радою 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ /96-%D0%B2%D1%80.

2. Державне будівництво і місцеве самоврядування в Україні: підручник / І. І. Бодрова та ін.; за ред. канд. юрид. наук, доц. С. Г. Серьогіної ; Нац. ун-т Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х. : Право, 2011. – 360 с.

3. Павлова Л. І. Теоретико-методологічні засади дослідження інституту парламентаризму / Л. І. Павлова // Освіта регіону. Політологія, психологія, комунікації. – 2008. – № 1-2. – С. 42-46.

4. Терлюк І. Я. Історія держави і права: навч. посіб. – Вид. 3-тє, перероблене. – К.: Атіка, 2013. – 628 с.

5. Курс лекцій з конституційного права України : навч. посібник / А. Ю. Олійник, М. І. Кагадій. – К.; Дніпро: Ліра ЛТД, 2016. – 384 с.

6. Шаповал В. М. Парламентаризм і законодавчий процес в Україні : навч. посіб. / В. М. Шаповал та ін. – К.: УАДУ, 2000. – 216 с.

7. Курс лекцій з конституційного права України : навч. посібник / А. Ю. Олійник, М. І. Кагадій. – К.; Дніпро: Ліра ЛТД, 2016. – 384 с.

8. Шаповал В. М. Парламентаризм і законодавчий процес в Україні : навч. посіб. / В. М. Шаповал та ін. – К.: УАДУ, 2000. – 216 с.

9. Проект Закону про парламентську опозицію [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=4494&skl=8

10. Росенко М. І. Парламенти зарубіжних країн: дослідження досвіду формування та організації діяльності / М. І. Росенко// Державне будівництво. – 2009. – № 1. – С. 84-88.

Мисак О. І., *старший викладач*
кафедри правознавства
Вінницький інститут Університету «Україна»
Наконечна В. І.*, здобувач вищої освіти*
спеціальності «Правознавство
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ОХОРОНИ

SPECIFICS OF THE LEGAL REGULATION OF THE PROTECTION CONTRACT

Анотація. Досліджено законодавство та юридична природа договору надання охоронних послуг. Розглянуто договір охорони як різновид договорів на надання платних послуг за цивільним законодавством України.

Ключові слова: договір, надання послуг, договір охорони, охоронні послуги.

Abstract. The article investigates the law and the legal nature of the contract for provision of security services. The contract of protection as a variety of contracts on granting paid services in the civil legislation of Ukraine is considered.

Keywords: storage agreement; provision of services, security services contract; security services.

Постановка проблеми. Одним з основних обов'язків будь-якої держави є забезпечення безпеки її громадян, охорона та захист їх конституційних принципів: права на життя, недоторканності житла, непорушності права приватної власності . Виконання цього обов'язку може здійснюватися і цивільно-правовими засобами, зокрема, шляхом укладання договору охорони.

Зауважимо, що розвиток охоронної діяльності неможливий без чіткого цивільно-правового регулювання. Окрім того, на прикладі розвинених країн світу можна вказати, що одним із найефективніших заходів реалізації цих принципів є укладення договору охорони. Кодифікація цивільного законодавства, виокремлення договору охорони як виду договірних зобов'язань із надання послуг, сприяли становленню договірних охоронних відносин, розвитку їх ефективного правового регулювання. Зацікавленість суб'єктів у забезпеченні своєї безпеки, недоторканості майнових та немайнових прав, особливо останнім часом, зумовлює і попит на договір охорони. Але, при реалізації цих договірних зобов'язань у практичній діяльності в Україні виникають проблеми, пов'язані з недостатнім законодавчим регулюванням цих відносин.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у теоретичному дослідженні та практичному застосуванні правового регулювання договору охорони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та особливості цивільно-правового регулювання договору охорони ставали предметом наукових досліджень таких науковців, як: І. А. Безклубий, М. И. Брагінский, В. А. Васильєва, І. В. Венедіктова, О. В. Дзера, С. П. Довбій, Ю. О. Заіка, Н. С. Кузнєцова, В. В. Луць, Р. А. Майданик, О. В. Мільков, О. О. Погрібний, Р. О. Стефанчук, Є. О. Харитонов, Я. М. Шевченко, Р. Б. Шишка.

Виклад основного матеріалу. У юридичній літературі справедливо підкреслюється, що визначеність місця певного цивільно-правового договору в системі цивільно-правових договорів надасть можливість виявити не лише його специфічні ознаки, а й з'ясувати правову природу відповідної договірної конструкції, особливості прав та обов'язків його сторін, що надасть можливість створити досконалу договірну конструкцію [1, с. 165].

Регулюванню відносин у сфері надання послуг присвячено гл.63 ЦК України, яка містить загальні положення про договір про надання послуг та положення якої можуть застосовуватися до всіх таких договорів, якщо це не суперечить суті зобов'язання. Визначення договору охорони міститься у ст. 978 ЦК України: за договором охорони охоронець, який є суб'єктом підприємницької діяльності, зобов'язується забезпечити недоторканність особи чи майна, які охороняються. Володілець такого майна або особа, яку охороняють, зобов'язані виконувати передбачені договором правила особистої та майнової безпеки і щомісячно сплачувати охоронцю встановлену плату [2].

Договір охорони можна визначити як двосторонній правочин, двосторонній договір, так і двостороннє договірне зобов'язання. Аналізуючи поняття договору охорони, зазначимо, що кожна правова категорія повинна розкриватися через сукупність ознак, які характеризують не лише зміст, а і сутність предмета або явища, яке вивчається.

Однією із ознак договору охорони є надання послуг за рахунок замовника. Послуга на відміну від роботи являє собою дії чи діяльність, що здійснюється за замовленням, що не мають матеріального результату. Деякі послуги можуть мати матеріальний результат, але цей результат невіддільний від власне дії чи діяльності [3, с. 114].

Про обґрунтованість належності договору охорони до договорів надання послуг свідчить наступне: відсутність утворення матеріальних цінностей в результаті укладення договору, відсутність виникнення у сторін права володіння, користування та розпорядження щодо майна, яке приймається під охорону.

Правова природа зобов'язань з надання послуг була об'єктом багатьох наукових досліджень. Ще римському приватному праву серед різновидів договору найму вирізняли договір найму сили вільної людини на строк за яким одна особа віддає в розпорядження іншої свою робочу силу за певну винагороду.

В цілому вчені притримуються сталої точки зору, що договір оплатного надання послуг, є результатом розвитку інституту особистого найму (найму послуг) [4, с. 182].

Проте законодавець не визначає у ЦК поняття «послуга». Так у ст.ст. 901-907 глави 63 ЦК наводяться лише особливості та суттєві умови договорів про їх надання, при цьому перелік видів послуг відсутній. У ст.1 п.17 Закону України «Про захист прав споживачів» під послугою розуміється діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [5].

Відповідно до ст. 6 ЦК України основною моделлю регулювання договірних цивільних відносин виступає саморегулювання їх самими учасниками таких відносин, що має пріоритет порівняно з їх законодавчим регулюваннями. І лише на той випадок, коли такі суб'єкти не виявили бажання або не змогли врегулювати свої відносини самостійно зберігається законодавча модель [2].

Договір охорони (стаття 978 ЦК України) віднесено до спеціальних видів зберігання. Серед інших особливостей, які дозволяють розмежовувати ці договори, домінуючою є та, що ніяке майно на зберігання не передається.

Унікальність договору охорони фізичної особи полягає в тому, що це єдиний договір в системі цивільно-правових договорів, коли суб'єкт договору і об'єкт охорони можуть співпадати.

Проте, якщо погодитися з позицією законодавця про статус договору охорони, як одного з різновидів зберігання не можна не зазначити, що суб'єктний склад такого договору в певній мірі повинен відповідати суб'єктному складу договору зберігання, визначеному у главі 66 ЦК України. Зберігання здійснюють, як професійні, так і непрофесійні зберігачі, які не являються суб'єктами підприємницької діяльності. Тому, на нашу думку, в силу наведених вище обставин можна зробити висновок, що суб'єкт охоронної діяльності, за певних обставин також може здійснювати її без ліцензії. Наведене свідчить про можливість надання послуг з охорони і без їх ліцензування. Водночас

зазначимо, що договірні охоронні відносини за своїм змістом є більш широкими і не обмежуються рамками ст. 978 ЦК України [2] та ЗУ «Про охоронну діяльність» [6].

Наразі, вивчення правової природи договору охорони неможливе без визначення місця даного договору в системі цивільно-правових зобов'язань та підстав його виокремлення (самостійності). Застосування такого підходу допомагає виявити співвідношення договору охорони з тією чи іншою групою цивільних договорів, встановити його характерні риси та особливості правового регулювання.

Специфіку договору охорони необхідно досліджувати в межах існуючої на сьогодні системи цивільно-правових зобов'язань, враховуючи усі класифікаційні критерії їх поділу.

Договір охорони може виступати, як публічний договір. Так суб'єкт охоронної діяльності може запропонувати охоронні послуги по захисту життя і здоров'я будь-якій фізичній особі. Договір охорони може містити ознаки і договору приєднання. Так поліція охорони забезпечує охорону банківських установ на стандартних типових умовах, до яких інша сторона (банк) фактично приєднується.

Особливість договору приєднання виражається у тому, що за загальним правилом його умови, зміст розробляє і формулює сторона, яка передає товар, виконує роботу, надає послуги та займає монопольне або домінуюче становище на ринку. Споживач може або ухилитися від укладання договору, або укласти договір виразивши свою згоду з запропонованими стандартними умовами [7, с.211].

Проте договори не є єдиною підставою виникнення цивільних правовідносин. Це певною мірою стосується і правовідносин з охорони, підстави виникнення яких різноманітні і містяться як у ЦК, так і в інших законодавчих та підзаконних актах, що є також особливістю виникнення зобов'язань із охорони. Аналіз відповідних положень чинних законодавчих актів України дає можливості визначити наступні основні підстави виникнення зобов'язань з охорони. У Конституції України [8] законодавець закріпив основні права та свободи громадянина відповідно поклавши на державу обов'язок забезпечення безпеки та недоторканості людини її життя і здоров'я, честі та гідності, охорони власності.

Цей обов'язок держава виконує за допомогою всіх можливих правових засобів, які утворюють законодавчо закріплений механізм охорони майнових та особистих немайнових прав. До таких засобів слід віднести і охоронну діяльність [7, с. 257].

Друга група підстав виникнення зобов'язань з охорони пов'язана з існуванням прямого припису закону. Так на Управління держаної охорони України покладається обов'язок охороняти перших осіб держави та визначені законом важливі об'єкти (будівлі ВРУ, Конституційний суд, тощо). Зобов'язання, які при цьому виникають за змістом можуть бути як публічно-правовими, так і приватно-правовими.

Третя група підстав виникнення зобов'язань з охорони пов'язана з діями у надзвичайних ситуаціях. Так в умовах надзвичайного стану та особливого періоду законодавцем покладено обов'язок здійснення охоронних функцій, в частині забезпечення охорони та оборони об'єктів державного значення національної транспортної системи України на Міністерство інфраструктури України. Беззаперечно, центральне місце серед підстав виникнення зобов'язань з охорони займають власне договір охорони, передбачений ст. 978 ЦК України, у якості спеціального виду зберігання та договір про надання послуг з охорони, врегульований ЗУ «Про охоронну діяльність» [6] та ст. 901 ЦК України [2].

Крім цього, виконання охоронних функцій може бути передбачено і у інших договорах (наприклад, у договорі перевезення, договорі оренди, тощо).

Також, підставами виникнення зобов'язань з охорони можуть бути визнані судові рішення, акти адміністративного характеру, тощо. Тому можна зазначити, що в законодавстві України підстави виникнення обов'язку з охорони певних об'єктів представлені у відповідних законодавчих нормах і досить розповсюджені. Законодавець застосовує їх як у публічній так і приватній сферах, критерієм розподілу є значимість

об'єкта для держави, публічні інтереси до цього об'єкту. Проводячи таке розмежування законодавець також і визначає суб'єктів, які на його думку більш якісніше та надійніше забезпечать безпеку такого об'єкту та унеможливлять посягання на нього з боку третіх осіб.

Аналіз норм спеціального закону «Про охоронну діяльність» дає підстави вести мову про те, що законодавець розглядає договір про надання послуг з охорони не в контексті ст. 978 ЦК України, а виходячи із загальних норм договору про надання послуг (ст. 901 ЦК України). Так, у статті 8 Закону йдеться мова саме про договір про надання послуг з охорони, а не договір охорони. А частиною другою вказаної статті передбачено, що у договорах про надання послуг з охорони майна та фізичних осіб відповідно до положень Цивільного кодексу України визначаються умови відшкодування суб'єктом охоронної діяльності шкоди, заподіяної через неналежне виконання ним своїх зобов'язань [6]. Хоча відповідно до цивільного законодавства передбачається підвищена відповідальність професійного зберігача, яким є охоронець, у тому числі і без наявності його вини.

Поширеними є і випадки укладання договору про надання охоронних послуг у розумінні статті 901 ЦК України. Застосування саме такої конструкції договору надає сторонам можливість ігнорувати законодавчі вимоги про «виконавця – суб'єкта підприємницької діяльності» (ст. 978 ЦК України), та про необхідність ліцензування такої діяльності, тощо [2].

Виконавцями договору охорони можуть бути або юридичні особи або фізичні особи суб'єкти підприємницької діяльності, це передбачено, як статтею 978 ЦК України, так і ЗУ «Про охоронну діяльність», ЗУ «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [9].

В ЦК України законодавець визначає договір охорони, як один із спеціальних видів зберігання таких як зберігання речей у ломбарді, у готелі, у гардеробі, у камерах схову організацій та підприємств транспорту, зберігання цінностей у банку та ін.

В ст. 978 ЦК України дається лише загальне визначення договору охорони та по суті змодельовані два основні його види: договір на охорону фізичної особи та договір на охорону майна. Тобто, в основі легального розмежування на види покладена класифікація речей на речі живі (охорона фізичної особи) та речі неживі (охорона майна). Незважаючи на те, що в основу Цивільного кодексу України закладена загальна концепція рівності учасників цивільних правовідносин, в тому числі і договірних, це не виключає існування спеціальних норм, які б відображали спеціальний правовий статус окремих учасників цивільного обороту і, відповідно, специфіку договору.

Висновки. Зазначимо, що розвиток ринку охоронних послуг зумовив поступову трансформацію звичайних, призваних охоронних підприємств, в міжрегіональні структури із забезпечення безпеки фізичних та юридичних осіб, які об'єднують різні за профілем підприємства: власне охоронні, а також, детективні, консалтингові, технічні та ін.

Все це свідчить про особливу правову природу договору охорони, який залежно від об'єкту охорони, передбачає надання послуг: а) по охороні майна, яке перебуває у володінні замовника; б) по охороні та захисту особистих немайнових прав, а саме забезпеченню особистої недоторканності замовника чи іншої, визначеної в договорі особи, що зумовлює специфіку прав та обов'язків сторін та обсяг і межі відповідальності. Тож, договір охорони – це договір, відповідно до якого одна сторона (охоронець) зобов'язується надати за допомогою спеціальних засобів послуги з організації та забезпечення охорони життя, здоров'я та майна другої сторони (замовника) від протиправних посягань та інших видів небезпек, а останній забезпечує усі необхідні для цього умови та проводить оплату наданих послуг.

Список використаних джерел

1. Заіка Ю. О. Українське цивільне право : навч. посібн. / Ю. О. Заіка., І. С.Тімуш., О. О. Лов'як – 3-є вид., доповн. – К. : КНТ, 2014. – 368 с.

2. Цивільний кодекс України: [Електронний ресурс] // Кодекс прийнято Верховною

Радою 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15

3. Харитонов Є. О. Цивільні правовідносини : моногр. / Є. О. Харитонов, О. І. Харитонова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Одеса: Фенікс, 2011. – 456 с.

4. Цивільне право України: Договірні та недоговірні зобов`язання: підруч. / С. С. Бичкова, І. А. Бірюков, Ю. О. Заіка та ін.; за заг. ред. С. С. Бичкової. – 3-тє вид., змін. та доповн. – К.: Алерта, 2014. – 496 с.

5. Про захист прав споживачів: Закон України [Електронний ресурс] // Прийнято Верховна Рада УРСР 12.05.1991 № 1023-XII. − Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12

6. Про охоронну діяльність: Закон України [Електронний ресурс] // Прийнято Верхов. Радою 22.03.2012 № 4616-VI]. − Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4616-17

7. Цивільне право України: підручник. Особлива частина / За заг. ред. д.ю. н., проф. Р. Б. Шишки. – К.: Вид. Ліра, 2015. – 1024 с.

8. Конституція України [Електронний ресурс]: Конституція прийнята Верховою Радою 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ /96-%D0%B2%D1%80

9. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України [Електронний ресурс] // Прийнято Верховна Рада України 02.03.2015 № 222-VIII]. − Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19

Польовий А.О., *магістрант 2-го року підготовки*
спеціальності «Соціальна робота»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ МАЛОЗАБЕЗПЕЧЕНИМ СІМЯМ ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

FEATURES SIMYAM SOCIAL ASSISTANCE AS A FORM OF SOCIAL SECURITY OF THE POPULATION UKRAINE

Анотація. Досліджується роль та особливості надання соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям. Доведено значення соціального захисту та забезпечення Українською державою достатнього рівня життя своїх громадян. Особливо це стосується тих верств населення, які з тих чи інших причин не мають можливості самостійно забезпечити себе засобами до існування в повному обсязі, тобто малозабезпечених.

Ключові слова: соціальна допомога, соціальне забезпечення, соціальний захист, малозабезпечена сім'я.

Abstract. The role and characteristics of social assistance to needy families. Proven importance of social protection and ensuring Ukrainian state adequate standard of living of its citizens. This is especially true for those sectors of the population who, for whatever reasons, are not able to independently provide themselves with livelihood in full, ie poor.

Key words: social assistance, social security, social protection, poor families.

Постановка проблеми. Нестабільна політична ситуація в країні призвела до того, що з кожним днем збільшується кількість малозабезпечених сімей. Причиною цьому є підвищення цін на товари першої необхідності, несвоєчасна виплата заробітної плати, масові звільнення внаслідок скорочення штату через спад виробництва. Тенденції спаду в економічному розвитку країни, значне погіршення соціального становища, складна процедура отримання та низька адресність державної соціальної допомоги, невідповідність

правових норм щодо державної підтримки малозабезпечених сімей міжнародним вимогам та нормативам, значний розрив між рівнем життя малозабезпечених сімей в Україні та за кордоном породжують негативні настрої у суспільстві, що, у свою чергу, ускладнює євроінтеграційні процеси. Вищезазначені проблеми зумовлюють необхідність удосконалення системи надання соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В. М. Андріїва, Н. Б. Болотіної, В. Я. Бурака, Н. М. Вапнярчук, Т. З. Гарасиміва, М. М. Клемпарського, П. Д. Пилипенка, С. М. Прилипка, О. І. Процевського, С. М. Синчук, І. М. Сироти, Н. М. Стаховської, Б. І. Сташківа, Б. С. Стичинського, В. Л. Стрепка, О. В. Тищенко, Н. М. Хуторян, Г. І. Чанишевої, О. М. Ярошенка та ін.

Мета дослідження. Дослідити особливості державного регулювання надання соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям.

*Виклад основного матеріалу дослідження***.** У контексті євроінтеграційних процесів, які активно відбуваються в Україні, досить актуальною постає проблема забезпечення соціальних стандартів та рівня життя громадян, які б відповідали міжнародним. Як соціальна держава, в якій найвищою соціальною цінністю визнається людина, Україна повинна забезпечувати соціальний захист та достатній рівень життя своїх громадян; особливо це стосується тих верств населення, які з тих чи інших причин не мають можливості самостійно забезпечити себе засобами до існування в повному обсязі, тобто малозабезпечених. Оскільки сім'я є первинним та основним осередком суспільства, то забезпечення високого рівня життя сімей є одним з основних завдань, що мають вирішуватися державою.

Соціальне забезпечення – це форма забезпечення належного життєвого рівня громадян та їх захисту від соціальних ризиків, яка закріплена правовими нормами. Саме останні можуть бути основним системоутворюючим критерієм системи права соціального забезпечення, визначати коло якісно однорідних суспільних відносин, що регламентуються нормами цієї галузі права [1, с. 92].

Інститут допомоги малозабезпеченим сім'ям – це група правових норм, які регламентують відносини з приводу надання допомоги малозабезпеченим сім'ям. Для подальшого вивчення правової природи даного інституту необхідно розкрити поняття «допомога», «державна соціальна допомога», «ризик малозабезпеченості» як підставу виникнення права на допомогу.

Термін «допомога» в юридичній літературі характеризується як державні виплати, які призначаються громадянам щомісяця, періодично або одноразово в установлених законодавством випадках з метою компенсації втраченого заробітку або здійснення додаткової матеріальної допомоги [2, с. 258]. Законодавство України передбачає широке коло допомоги, правове регулювання яких здійснюється за допомогою норм права соціального забезпечення. Суб'єктом отримання допомоги відповідно до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» є сім'я [3]. Права члена сім'ї має одинока особа. Тобто, якщо порівнювати з іншими соціальними ризиками, то ризик малозабезпеченості поширюється не на окрему особу, а на сім'ю в цілому. Така особливість суб'єкта права щодо цього виду допомоги зумовлена характером ризику малозабезпеченості та відповідає положенням Сімейного кодексу, який передбачає взаємні зобов'язання подружжя щодо власного утримання, а також дітей. Законодавець не допускає ситуації, коли хтось із подружжя – малозабезпечена особа, а інша – навпаки. Малозабезпеченою може бути сім'я загалом [4, с. 310].

Відповідно до ст. 48 Конституції України кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї. У науковій літературі достатній життєвий рівень ототожнюється з вартісною величиною прожиткового мінімуму, який є державним соціальним стандартом. Сфера застосування прожиткового мінімуму досить широка. Прожитковий мінімум застосовується для загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм встановлення розмірів мінімальної заробітної плати, визначення розмірів соціальної допомоги та інших

соціальних виплат, виходячи з вимог Конституції та законів України, визначення права на призначення соціальної допомоги тощо [5]. Таким чином, прожитковий мінімум є тим стандартом, опираючись на який держава здійснює соціальну політику. Вимоги сьогодення потребують глибшого розуміння рівня життя особи та розширюють його межі від мінімального до гідного. Тому прожитковий мінімум повинен гарантувати гідний рівень життя. Проте він є не єдиним державним соціальним стандартом в Україні, окрім нього, широко використовується інший вагомий показник – рівень забезпечення прожиткового мінімуму. Він є основним критерієм визначення розміру соціальної допомоги.

У результаті ринкових перетворень в Україні відбулося розшарування суспільства за матеріальною ознакою, що призвело до появи якісно нового соціального ризику – малозабезпеченості. Останню можна визначити як соціальний ризик, що вказує на неспроможність сім'ї в силу об'єктивних чинників забезпечити власний дохід на рівні прожиткового мінімуму, встановленого державою. Сьогодні в Україні ризику малозабезпеченості особливо піддаються молоді сім'ї, яким важко забезпечити стійке матеріальне становище внаслідок нестабільної економічної й політичної ситуації в державі. Тому держава як гарант соціального захисту населення повинна сприяти захисту малозабезпечених сімей через систему правових норм та інститутів.

Висновки. Отже, допомога малозабезпеченим сім'ям – це, в основному, безповоротні грошові виплати, які надаються вповноваженими державою органами на основі принципу адресності сім'ям, що зазнали соціального ризику. Проте принцип адресності, згідно з яким повинна надаватися допомога, не завжди спрацьовує на практиці, тобто допомогу досить часто отримують далеко не бідні сім'ї. Така ситуація є наслідком недосконалого законодавства та складної процедури надання допомоги, що потребує корегування.

Список використаних джерел

1. Право соціального забезпечення в Україні: підруч. / за заг. ред.: С. М. Прилипка, О. М. Ярошенка]. – Х.: ФІНН, 2009. – 434 с.

2. Чуприна О. О. Соціальна нерівність і бідність в Україні / О. О. Чуприна // Вісник Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2011. – № 2 (5). – С. 57-66.

3. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям [Електронний ресурс]. – Закон України від 01.06.2000 № 1768-III. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14

4. Стрепко В. Л. Щодо визначення ризиків допомог за правом соціального забезпечення / В. Л. Стрепко // Вісник Львів. ун-ту. Серія: Юрид. – 2004. – Вип. 40. – С. 306-312.

5. Конституція України [Електронний ресурс]: Прийнято Верхов. Радою 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ /96-%D0%B2%D1%80.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!!!

Для публікації статті у наступному номері науково-практичного журналу «Подільський науковий вісник» необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу **не пізніше (20 березня (Випуск № 2/2017) або 20 червня (Випуск № 3/2017 або 20 вересня (Випуск № 4/2017) або 20 грудня (Випуск № 1/2018)) поточного року** наступні матеріали:

1. Довідку про автора.
2. Статтю згідно вказаних вимог.

- До статті слід додати анотацію та ключові слова мовою статті, російською та англійською мовами. Переклад англійською мовою повинен бути достовірним (не машинним).
- Для здобувачів вищої освіти – відгук наукового керівника засвідчений відповідним чином установою в якій він працює.

3. Заповнену заяву на публікацію.
4. Сканкопію документа про оплату.

Вартість публікації складає 200 гривень незалежно від кількості сторінок у статті.

Безкоштовно публікуються:
- одноосібні статті докторів наук;
- одноосібні статті іноземних кандидатів та докторів наук;
- рецензії на наукові, освітні та методичні видання.

Структура наукової статті:

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.
2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор та в яких розглядають цю проблему і підходи до її розв’язання.
3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).
4. **Виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.
5. **Висновки** із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку.
6. **Бібліографічний список.** (бібліографічний список, наявність якого є обов'язковою умовою, складають згідно з вимогами ВАКу України). Посилання на джерела необхідно робити по тексту у квадратних дужках, бажано із зазначенням номерів сторінок відповідно джерела: наприклад, [1, с. 19].

Стаття повинна містити анотації та ключові слова українською, російською та англійською мовами, а також переклад назви статті на англійську мову. Обсяг анотації – 300 знаків, кількість ключових слів – мінімум 5 словосполучень.

Стаття повинна мати такі додаткові структурні елементи: індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки); назва рубрики журналу; прізвище та ініціали автора(-ів) (не більше 3-х авторів), науковий ступінь, вчене звання, місце роботи кожного із авторів; назву статті українською та англійською мовами.

Стаття має бути унікальною, актуальною та оригінальною. Статті, що містять значний відсоток плагіату редакційною колегією не приймаються. Повну відповідальність щодо змісту статей та достовірності даних несуть автори публікацій та їх наукові керівники.

Технічні вимоги до статей:

- Мова статті: українська, російська, англійська;
- Текст статті повинен бути надрукований у текстовому редакторі Microsoft Word та збережений у форматі або *doc, або *docx;
- Обсяг статті від 6 до 10 сторінок, формат сторінки: А4 (297 х 210), орієнтація сторінки – книжкова, береги – 20 мм. (зліва, справа, зверху, знизу);
- Увесь текст статті, бібліографічний список, анотації, ключові слова тощо друкується шрифтом Times New Roman, розмір – 14 пт, інтервал – 1,5, абзац – 1,25;
- Таблиці, формули, ілюстрації повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту формул або таблиць – Times New Roman, розмір – 12 пт. Розмір таблиць, формул та ілюстрацій не повинен бути більше ширини сторінки;
- Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Формули набирають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.
- До кожної статті (назва файлу має містити номер рубрики та прізвище автора: *Ivanov_2*) додається копія документа про оплату (сканкопія подається у форматі *jpeg або *tif та назва файлу має містити прізвище автор: *Ivanov_oplata*), заповнені відомості про автора (назва файлу має містити прізвище автора: *Ivanov_vidomosti*) та заява про право використання наукової статті (назва файлу має містити прізвище автора: *Ivanov_zayava*).

Контактна інформація

Україна, 21000, м. Вінниця
вул. Хмельницьке шосе, 23А
тел. (063)065-56-59,
e-mail: pnv.in.ua@gmail.com
офіційний сайт: pnv.in.ua

Для нотаток

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК

Науково-практичний журнал

Випуск 2/2017

Відповідальний за випуск: *О.В. Омельченко*

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

Статті надруковано в авторській редакції

Відповідальність за зміст та правдивість наданих матеріалів несе автор

Підписано до друку 07.07.17.
Формат 84х60/16. Папір офсетний.
Друк цифровий.
Умов. друк. арк. 17,25. Обл.-вид. арк. 16,04.
Наклад 40 прим. Зам. № 4087.

Віддруковано з оригіналів замовника.
ФОП Корзун Д.Ю.

Видавець та виготовлювач ТОВ «Нілан-ЛТД»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції серія DK № 4299 від 11.04.2012 р.
21027, а/с 8825, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21.
Тел.: (0432) 69-67-69, 603-000.