ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК
ПОДОЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
PODOLSKY SCIENTIFIC HERALD

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 4 / 2017

Вінниця

Редакційна колегія журналу «Подільський науковий вісник»

Головний редактор: *Яблочніков С.Л.* д.пед.н., к.т.н., професор, член-кореспондент 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)
Ваколюк С.М. к.ю.н., полковник міліції (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. (Вінницький інститут Університету «Україна», 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., професор (Білоруський державний економічний університет, Республіка Білорусь)
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. – №4. – 181 с. – Мови: українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet Вченою радою Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна» (протокол №4 від 26.12.2017 року) та рішенням редакційної колегії.

Журнал розміщується 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 (Print): 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……5

РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Балахонова О.В., Крилов Г.М. Оцінка і шляхи покращення фінансового стану підприємства 7

Бачинська І.А., Яблочніков С.Л. Теоретико-практичні аспекти діагностики фінансового стану банку 11

Гаєвська Л.М. Вплив персоналу підприємства на економічну безпеку його господарської діяльності 15

Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Бондар І.М. Основні завдання аналізу та оцінки доходів підприємств 19

Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Васалатій О.М. Методика фінансового контролю запасів підприємств 23

Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Канівець С.В. Методика аналізу заборгованості підприємств 26

Давиденко Г.В., Пугач Є.В. Ліквідність комерційного банку та особливості її управління 31

Демченко Н.В. Формування асортиментної політики підприємства 34

Дехтерёнок В.Л., Гончаревич А.А. Развитие белорусского агробизнеса: современное состояние, проблемы и успехи 38

Дзюбак А.А. Грошово-кредитне регулювання банківської системи України 42

Євась Т.В., Жигола О.С., Яблочніков С.Л. Аналіз активів навчального закладу 46

Жукова О.А., Гелета І.А. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві 51

Колосовська Ю.Є. Аналіз стану ринку іпотечного кредитування в Україні 55

Кучур Д.А. Динамика белорусско-сербских отношений в постсоветский период 60

Наумов Д.И., Романова С.П., Швед В.В. Развитие агробизнеса в фокусе междисциплинарных исследований: сравнительный анализ 65

Омельченко О.В., Лосенко Є.М. Використання альтернативних методів оцінки кредитоспроможності підприємства 72

Слободян К.М. Політичні ризики при здійсненні зовнішньоторговельних операцій 76

Ткаченко М.І., Головчак О.Ф. Аналіз фінансової діяльності підприємства 79

Ткаченко М.І., Костюк К.О. Тенденції розвитку внутрішнього ринку праці в Україні 83

Циктор С.В. Теоретико-функціональні питання здійснення виставкової діяльності 87

Шафар В.В. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства 91

Шпаковська С.В. Сутність поняття фінансова політика 95

Яблочников С.Л., Наумов Д.И., Стасе Навасайтене. Белорусско-литовское торгово-экономическое сотрудничество: проблемы и перспективы 98

РОЗДІЛ ІІ. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Баглай Р.О. Автоматизовані робочі місця, як основна складова інформаційних систем 106

Бондар Т.Л., Бойчук Т.В. Особливості організації внутрішнього контролю руху грошових коштів підприємства 108

Гладій І.О., Дзюба О.М., Майстер Л.А. Управлінська звітність в процесі реалізації стратегії підприємства 113

Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Кравець В.В. Фінансовий контроль в системі управління трудовими ресурсами підприємства 118

Демидкова Е.А. Проблема гендерного баланса в современном бизнесе 122

Закладній О.А., Майборода Е.А. Особливості мотивації праці на сучасному підприємстві 126

Контарьова Н.Д. Теоретико-методичні питання управління ризиком 130

Кульчицький С.П. Теоретико-методологічні основи самоменеджменту як фактору ефективної управлінської діяльності на підприємстві 133

Лобачева І.Ф., Якименко Л.Є. Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло у прийнятті управлінських рішень 137

Уманець Н.С. Завдання контролю в установах Держказначейства 140

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕДАГОГІКА ТА ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Євась Т.В., Іванова А.А. Діловодство в роботі кадрової служби дошкільного навчального закладу 144

Нестерович К.А. Университетское образование: попытка социологической концептуализации 149

Симхович В.А. Влияние мировых тенденций развития высшего образования на высшую школу Беларуси 154

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Гурочкіна В.В. Організаційні аспекти проведення податкового аудиту платників податків ризикових категорій 159

Кобзар Т.С. Правове регулювання аудиту зовнішньоекономічної діяльності 161

Пригоцький В.А. Щодо зв’язку між суспільним конфліктом та стабільністю закону 166

Сослюк С.В. Аналіз змін у податковому законодавстві щодо податку на додану вартість 169

Швед В.В., Лисиця Н.С. Колективний договір як нормативно-правова база менеджменту персоналу 174

СЛОВО РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ!

Пропоную вашій увазі номер журналу «Подільський науковий вісник», який містить матеріали чергової Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Фінансові та економічні аспекти підприємництва».

Приємно відзначити, що конференція з кожним роком стає все популярнішою, як серед українських учасників, так і серед колег з-за кордону. Всього у конференції взяло участь 107 учасників, серед яких були науковці з 3-х країн світу: України, Республіки Білорусь, Литви.

Широким було коло учасників з України, зокрема були представлені такі Виші держави: Вінницький інститут Університету «Україна»; Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ; Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ; Вінницький фінансово-економічний університет; Інститут Вищої освіти Національної академії педагогічних наук України; Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля; Університет державної фіскальної служби України; Хмельницький національний університет; Чорноморський національний університет імені Петра Могили.

Спектр представлених матеріалів відповідав роботі основних секцій: економіка та економічна теорія; управління та адміністрування; міжнародні економічні відносини; правові аспекти підприємництва. Також цього року, за бажанням колег, було започатковано нову секцію – сучасні виклики педагогічної науки. Найпопулярнішою виявилась секція «Економіка та економічна теорія», в процесі роботи якої було виголошено 24 доповіді учасників.

Якщо звернутися до змісту представлених статей, то одноголосно найцікавішою доповіддю було визнано виступ корифея вітчизняної економічної науки – доктора економічних наук, професора І.С. Ткаченко. В своєму виступі Іван Семенович презентував новий напрям економічної науки – поведінкову економіку, та ознайомив присутніх із досягненнями її винахідника – нобелевського лауреата Р. Таллера.

Жвавий інтерес викликали доповіді кандидата економічних наук, доцента Акулова М.Г. (Моделювання інформаційних потоків в соціально-економічних системах); кандидата економічних наук, доцента Крупельницької І.Г. (Адміністрування та оподаткування фінансових результатів та використання прибутку); кандидата економічних наук, доцента Гурочкіної В.В. (Організаційні аспекти проведення аудиту платників податків ризикових категорій) та інших.

Наші добрі друзі з Білоруського державного економічного університету, як завжди, порадували цікавими матеріалами, присвяченими соціологічним аспектам економіки.

Серед студентських доповідей найкращою було визнано статтю Гелети І.А., магістрантки І року підготовки спеціальності «Менеджмент» на тему: «Управління

дебіторської та кредиторською заборгованістю». Також інтерес аудиторії викликала спільна робота кандидата економічних наук, доцента Шведа В.В. та студента спеціальності «Менеджмент» Медведкіна Р.В. – «Використання технологій шерінгу в освітній діяльності», яка логічно доповнила та по новому розкрила зміст поведінкової економіки.

Дозвольте щиро подякувати, від імені організаційного комітету конференції та редакційної колегії журналу, всім учасникам, побажати вам проривних ідей, неочікуваних досягнень та справжнього задоволення від роботи.

До скорої зустрічі на теренах української науки!

Заступник головного редактора
(економічний напрямок),
кандидат економічних наук, доцент,
експерт Громадської ради МОН
Швед В.В.

РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Балахонова О.В., *д.е.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Крилов Г.М., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОЦІНКА І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ESTIMATION AND WAYS OF IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено методи оцінки доходів підприємств, які ґрунтуються на обчисленні різноманітних абсолютних та відносних типових показників. Даний підхід надає широкої можливості не тільки виконувати аналіз статей звіту про фінансовий стан підприємства, але проводити порівняння декількох (або груп) підприємств окремо взятої галузі господарства, або таких підприємств, що займаються аналогічними видами господарської діяльності.

Ключові слова: доходи, прибутки, фінансовий стан, фінансова стійкість, фінансові результати.

Abstract. In the article probed methods of estimation of profits of enterprises which are based on the calculation of various absolute and relative typical indexes. This approach gives wide possibility not only to execute the analysis of the articles of report on the financial state of enterprise, but make a comparison of a few (or groups) enterprises of the separate taken industry of economy, or such enterprises which are engaged in the analogical types of economic activity.

Keywords: profits, incomes, financial state, financial firmness, financial results.

Постановка проблеми. Протягом останніх років спостерігається стрімкий розвиток пострансформаційного стану економіки, який за своїм часом співпав із завершенням як трансформаційних процесів ринкового укладу так і загальносвітовою фінансовою кризою, що спонукало до підвищення ролі фінансового аналізу у діяльності суб’єктів господарювання.

В сучасних умовах ринкових взаємовідносин між суб’єктами господарювання, спостерігається підвищення самостійності підприємств, що було спричинено високим рівнем їх юридичної та економічної відповідальності. Нові умови ведення господарської діяльності потребують від суб’єктів підприємництва підвищувати ефективність виробництва, конкурентоспроможність виробленої продукції та наданих послуг, що досягається шляхом впровадження прогресивно-ефективних форм господарювання, новітніх моделей управління виробничими процесами, запровадження до діяльності досягнень науково-технічного прогресу, активізації підприємницької діяльності й т.п. За допомогою оцінки фінансового стану на підприємствах виробляються стратегія і тактика його перспективного розвитку, вирішуються поточні плани, приймаються управлінські рішення, здійснюється наскрізний контроль за ступенем виконанням, виконується загальна оцінка результативності діяльності підприємства, його структурних підрозділів і персоналу, здійснюється пошук невикористаних резервів з метою підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення питань запровадження та виконання оцінки фінансового стану підприємства внесли вітчизняні та закордонні вчені-економісти, а саме: Білик М.Д., Городня Т.А., Івашко О.М., Міщенко Н.Г.,

Лахтіонова Л.А., Непочатенко О.О. Поддєрьогін М.Д., Поліщук Н.В., Савицька Г.В., Черниш С.С. та ін., при цьому і досі недостатньо розкриті деякі питання, що вимагає детальнішого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення напрямів поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання, зокрема підвищення показників ліквідності активів, платоспроможності, загальної фінансової стійкості, рентабельності, і виявлення резервів його стабільної роботи у сучасних умовах, виконання поточних зобов'язань перед бюджетом, іншими суб'єктами господарювання, працівникам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічними принципами виконання оцінки фінансового стану на підприємстві є:

- системність – узгодженість кожного елемента оцінки та забезпечення взаємозв'язку з іншими елементами механізму забезпечення фінансового управління;
- комплексність – охоплення всіх основних аспектів фінансового стану при обстеженні досліджуваного підприємства;
- адаптивність – постійний моніторинг та аналіз результатів оцінки фінансового стану з метою коригування фінансових показників стратегічних планів та управлінських рішень.

Ефективність та якість результатів оцінки фінансового стану у значній мірі визначаються характеристиками методологічного та програмного забезпечення. Основними елементами методологічного забезпечення оцінювання фінансового стану є:

- система показників;
- джерела інформації;
- методи і процедури оцінки, що використовуються для дослідження;
- методичні підходи до розрахунку даних показників;
- рекомендації щодо узагальнення та представлення результатів оцінки (табличні, графічні) для прийняття рішень.

Вивчення фінансового стану надає можливості проводити оцінювання достовірності поточного обліку, складання звітності підприємствами, створює підґрунтя для проведення розрахунків з пошуку невикористаних резервів, сприяє підвищенню рентабельності виробництва, висунення гіпотез про проведення закономірностей для запобігання нестійкого фінансового стану, формуванню оптимальних умов виконання господарської діяльності, виконання поточних зобов'язань по розрахунках з бюджетом та кредиторами.

Виконання аналізу фінансового стану повинно здійснюватися систематично у всіх періодах діяльності підприємства, з обов'язковим використанням різноманітних прийомів та методів, які, у свою чергу, повинні бути підібрані із вираховуванням галузевих особливостей підприємницької діяльності. Дотримання даних умов дасть змогу співставляти основні показники економічної діяльності підприємства, досліджувати зміни у його фінансовому стані (як на окремо визначену дату, так і за певний період), що підвищить ефективність та продуктивність виконаного аналізу, за умов достатності необхідної інформації. Це дасть змогу знаходити найкращі способи використання фінансових ресурсів, побудови їх структури та стане гарантом безперебійності постачання ресурсів у процесі господарської діяльності, внаслідок чого виконуватимуться планові показники прибутку та підвищуватиметься рентабельність.

Для реалізації даних завдань, перш за все необхідно вивчити:

- обсяги наявності, складу та структури оборотних коштів підприємства, виявити причинно-наслідкові зв'язки їх змін;
- величини, складу та структури власних коштів підприємства, джерел їх поповнення, дослідити причини та наслідки їх змін;
- наявний стан, структури та причини змін у складі довгострокових активів;
- наявності, структури та складу поточних активів у сфері виробництва і обігу, дослідити причини та наслідки їх зрушень;
- рівень платоспроможності;

- ступень фінансової гнучкості;
- ефективності використання всіх активів підприємства;
- інтервали окупності вкладених інвестицій.

Основною нагально-необхідною умовою ефективної діяльності будь-якого підприємства, в сучасних умовах ринкових відносин, є забезпечення позитивного фінансового стану, адже від виконання цієї умови залежить повнота та своєчасність погашення поточних зобов'язань, до яких відноситься оплата праці робітників, розрахунків з постачальниками за матеріальні ресурси, рівень розрахунків з бюджетом, виконання зобов'язань перед банківськими установами за отриманими кредитами. Отже, на нашу думку, виконання аналізу фінансового стану підприємства є першочерговим етапом при розробці планів та прогнозів фінансового оздоровлення підприємства.

Також, варто відмітити, що першочерговість завдань аналізу фінансового стану підприємства може змінюватися, в залежності від напрямків зацікавленості різноманітних груп користувачів наведеним аналітичним матеріалом.

Для акціонерів та співзасновників, що вклали кошти до статутного капіталу підприємства, перш за все є цікавим рівень стабільності його фінансового стану, дослідження прогнозних показників зі стабільності на довгострокову перспективу. Окрім того, сферою зацікавленості акціонерів є рівень рентабельності підприємства, політика керівництва стосовно виплати коштів за дивідендами. Дане питання, також є актуальним для власників дрібних пакетів акцій, що у свій час випускало підприємство.

Для кредиторів є цікавою інформація, яка відображає повноту та своєчасність погашення одержаних підприємством кредитних позик, оскільки таким чином вони мінімізують ризики несплати кредитних зобов'язань.

Фондовими біржами здійснюється оцінка рівня платоспроможності підприємства, аналізуються перспективи його подальшого розвитку, рівень рентабельності. Застосування таких методик аналізу обумовлюється тим, що на фондових біржах купуються та продаються акції підприємств, з метою одержання у майбутньому прибутку у виді курсових різниць. Динаміка цін на акції завжди має пряму залежність від перспектив діяльності підприємств. І тому, біржові брокери займаються вивченням та аналізуванням фінансового стану підприємств, дослідженням перспектив їх розвитку в майбутньому.

Податковими органами на основі даних фінансової звітності одержуються відомості стосовно результатів діяльності підприємств, впливу окремих чинників на відхилення звітних даних поточного року від попереднього, структуру надходження доходів та їх подальший розподіл.

Висновки. Отже, підсумовуючи усе вищенаведене, ми можемо відмітити, що виконання аналізу фінансового стану є невід'ємною частиною у загальній системі економічного аналізу, який систематично проводиться за результатами діяльності суб'єктів господарювання. Без нього абсолютно неможливе ефективне ведення господарської діяльності, складання перспективних планів розвитку підприємства. Звідси, фінансовий стан являється однією із найважливіших сторін узагальнення результатів господарської діяльності на кожному підприємстві.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Актуальные проблемы совершенствования институциональных условий местного развития / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент : збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

2. Балахонова О.В. Инновационные подходы в прогнозировании социально-экономических процессов / О.В. Балахонова // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2011. – С. 72-75.

3. Балахонова О.В. Мотивация социальной ответственности бизнеса : методология и

направления реализации / О.В. Балахонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 77-85.

4. Балахонова О.В. Науково-методичні аспекти формування соціально-економічної політики / О.В. Балахонова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ІПРЕЕД. – 2011. – №3(11). – С. 74-78.

5. Балахонова О.В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Балахонова // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління : зб. наук. праць. – Одеса : Одеський національний університет ім. І. Мечникова. – 2014. – Вип. 2/2. – Т. 1. – С.12-19.

6. Балахонова О.В. Удосконалення обліку постачань на основі побудови моделі партнерства / О.В. Балахонова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 3. – С. 816-820.

7. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України / І.В. Гріщенко // Науковий вісник ВКІ «Економіка : сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2014. – С. 82-84.

8. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу / І.В. Гріщенко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 248-250.

9. Гріщенко І.В. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – ХНУ. – С. 142-144.

10. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств / І.В. Гріщенко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 47-49.

11. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 25-27.

12. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2016. – Т 1. – С. 145-147.

13. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні / І.В. Гріщенко // Регіон : особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (16-17 березня 2015 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

14. Гріщенко І.В., Громова О.Є. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції / І.В. Гріщенко, О.Є. Громова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. – 2014. – №1(41). – С. 14-18.

15. Гріщенко І.В., Клівіденко Л.М. Теоретичні підходи формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств / І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 32-34.

Бачинська І.А., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Яблочніков С.Л., *д.пед.н., к.т.н., професор,*
завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF THE BANK

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти та методи діагностики фінансового стану банківської установи, розглядаються питання сутності і необхідності комплексної діагностики фінансового стану на прикладі ПАТ Укрсоцбанку. Визначено роль діагностики фінансового стану банку в оцінці рівня його розвитку із застосуванням методики стрес-тестування.

Ключові слова: діагностика фінансового стану, фінансова безпека, рейтингова оцінка, стрес-тестування.

Abstract. The article deals with theoretical aspects and methods of diagnostics of the financial condition of the banking institution, the issues of the essence and necessity of a comprehensive diagnosis of financial condition are considered on the example of PJSC Ukrsotsbank. The role of diagnostics of the financial condition of the bank in assessing the level of its development using the method of stress testing is determined.

Keywords: diagnostics of financial condition, financial security, rating estimation, stress-testing.

Постановка проблеми. Велику роль у сучасних економічних системах відіграють банківські установи, оскільки впливають на функціонування фінансових ринків, визначаючи кількість грошей в економіці, можливості та розміри інвестицій, і як наслідок впливають на економічне зростання в державі. Створення потужної системи антикризового управління у банках є запорукою передбачення та нейтралізації ризиків, які призводить до неплатоспроможності банків. З огляду на вище вказане виникає об’єктивна потреба в розробці практичного інструментарію проведення діагностики фінансового стану банків, яка б дозволяла розрахувати рівень ризику виникнення банківської кризи та, залежно від нього, прийняти рішення щодо застосування антикризових інструментів, спрямованих на його мінімізацію. Це можливо шляхом проведення стрес-тестування на різних рівнях як макро- та і мікроекономічному.

Питання стрес-тестування банків досліджуються у фінансово-економічній літературі як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Roger M. Stein досліджував роль стрес-тестування в кредитному ризик-менеджменті. Ним обґрунтовуються деякі обмеження їх використання в якості єдиного механізму оцінки портфельного ризику. Til Schuermann у своїй статті розглядав питання ефективності здійснення стрес-тестування при можливій реалізації несприятливих подій в економіці та причини набуття цим інструментом популярності у контролюючих органів.

Вітчизняні науковці Бобиль В., Івасів І.Б. та Максимова А.В. виявили певні особливості процедури макроекономічного стрес-тестування банківської системи загалом. Ребрик Ю.С. вивчала найрізноманітніші аспекти діяльності банків, у тому числі проблеми їх ліквідності, достатності капіталу тощо. Поздняковим Є. М. та Косовою Т. Д. формалізовано методичний підхід до оцінки кредитних ризиків банків на основі інтеграції кількісних та

якісних критеріїв, що оцінюються за бальною шкалою.

Інформаційну базу роботи склали наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, статистичні збірники, посібники, підручники, періодичні видання та ресурси мережі Інтернет.

Метою статті є визначення сутності діагностики фінансового стану банківської установи, узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду проведення стрес-тестування щодо підвищення його ефективності і як інструменту визначення рівня його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз діяльності банку є системою спеціальних знань, необхідних для дослідження тенденцій його розвитку, науковим обґрунтуванням планів і управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою результатів, а також пошуком резервів підвищення ефективності фінансових показників діяльності банку. Дослідження методик аналізу банківської діяльності свідчить, що на сьогодні єдина система показників, які в узагальнюючому вигляді характеризують їх фінансовий стан, остаточно ще не склалася. Кожний банк використовує свої самостійно розроблені методики, що включають різні показники, які часто суттєво різняться.

З метою встановлення реального фінансового стану банків Національний банк України проводить оцінювання банків на базі розробленої ним рейтингової системи «CAMELS» та нерейтингової методики «Система оцінки ризиків» (СОР). Рейтингова система «CAMELS» ґрунтується на міжнародній системі CAMEL, яка розроблена експертами Sheshunhoff Bank (США) і впродовж багатьох років застосовується у світовій практиці. СОР розроблена Національним банком України самостійно. Обидві системи дають можливість НБУ оцінювати фінансовий стан та стабільність банків і банківської системи, яке проводиться за результатами комплексних інспекційних перевірок.

Розглянемо розвиток банківської системи України за результатами економічних нормативів (табл. 1).

Таблиця 1

Значення економічних нормативів по системі банків України за 2015-2017 рр.

№ з/п		Норматив	01.12.15	01.12.16	01.12.17
1	Н1	Регулятивний капітал (млн. грн.)	99 305,4	138 526,0	112 154,5
2	Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	8,92	13,34	15,35
3	Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	72,25	59,30	45,61
4	Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	78,76	87,40	106,67
5	Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)	88,82	91,01	96,52
6	Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %)	23,13	21,37	20,61
7	Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	551,47	321,28	232,12
8	Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов’язаними з банком особами (не більше 25 %)	63,72	28,80	20,05
9	Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 %)	0,002	0,001	0,000005
10	Н12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60 %)	1,39	0,64	0,32

На сьогодні достатньо ефективним методом діагностичних обстежень є проведення стрес-тестування. Стрес-тестування починається з уточнення видів ризику, які підлягають аналізу, і вибору відповідної моделі його реалізації. Загальний механізм стрес-тестування повинен включати:

- ідентифікацію ризиків, які несуть найбільшу загрозу діяльності банку;
- розроблення сценарію;
- вибір моделі або методики, які б дали змогу коректно спрогнозувати наслідки стресових сценаріїв для банку;
- кількісний аналіз – розрахунок наслідків реалізації стресових сценаріїв для банку;
- аналіз отриманих результатів та, за потреби, прийняття відповідних заходів для уникнення руйнівних наслідків стресового сценарію.

Стрес-тестування – це вид тестування, який характеризує систему з точки зору стійкості її роботи за умов, що перевищують нормальні.

Стрес-тестування (Stress Testing) дозволяє перевірити наскільки додаток, і система в цілому працездатні в умовах стресу і також оцінити здатність системи до регенерації, тобто повернення до нормального стану після припинення впливу стресу. Стресом в даному контексті може бути підвищення інтенсивності виконання операцій до дуже високих значень або аварійна зміна конфігурації сервера. Також одним із завдань при стресовому тестуванні може бути оцінка деградації продуктивності, таким чином цілі стресового тестування можуть перетинатися з цілями тестування продуктивності, на основі чого іноді виникають суперечки про приналежність одного виду до іншого.

Стрес-тестування – включає в себе тестування за межами нормального робочого потенціалу, часто до моменту збою, для того, щоб спостерігати за результатами. Метою дослідження в процесі стрес-тестування є:

- визначення, моменту збою або безпечні межі використання;
- підтвердження математичної моделі, досить точної в прогнозі;
- щоб підтвердити, що передбачувані нормативи задовольняються;
- щоб перевірити стабільну роботу частини або системи за межами стандартного використання.

Мета стрес-тестування – оцінити, наскільки конкретний банк або банківська система в цілому є стійкими до «виняткових, але ймовірних стресів». Воно покликане дати уявлення про наявні несприятливі сценарії, пов’язані із різними ризиками, та розмір капіталу, необхідний для поглинання збитків у випадку настання шокового сценарію

У 2016 та 2015 роках ПАТ «Укрсоцбанк» використовував процедури стрес-тестування з метою оцінки впливу можливих змін процентних ставок.

Методика стрес-тестування дозволяє виявити чутливість фінансового стану Банку при коливаннях процентних ставок. Вона ґрунтуються на основному припущенні, у той час як інші припущення залишаються незмінними. В дійсності існує зв’язок між припущеннями та іншими факторами. Також необхідно зауважити, що чутливість має нелінійний характер, тому не повинна проводитися інтерполяція або екстраполяція отриманих результатів.

Аналіз чутливості не враховує, що Банк активно управляє активами та зобов’язаннями. Окрім того, фінансове положення Банку може змінюватись в залежності від фактичних змін, які відбуваються на ринку. Наприклад, стратегія ПАТ «Укрсоцбанк» щодо управління фінансовими ризиками спрямована на управління ризиком, який виникає у результаті ринкових коливань. У випадку різких негативних коливань цін на ринку цінних паперів керівництво може звертатися до таких методів як продаж інвестицій, зміна складу інвестиційного портфеля, а також інших методів захисту. Відповідно, зміна припущень може не мати впливу на зобов’язання, але може суттєво вплинути на активи, які обліковуються у консолідованому звіті про фінансовий стан за ринковою ціною. У цій ситуації різні методи оцінки активів і зобов’язань можуть призвести до значних коливань величини капіталу.

Стрес-тестування проводилося по основних валютах з метою визначення

потенційного прибутку та збитку в результаті зміни процентних ставок (табл. 2).

Таблиця 2

Середньозважені процентні ставки за основними активами та зобов'язаннями, за якими нараховуються проценти,

Показники	31 грудня 2016 року		31 грудня 2015 року	
	Гривні	Іноземна валюта	Гривні	Іноземна валюта
Грошові кошти та їх еквіваленти	13.23%	1.21%	12.3%	0.2%
Кредити та заборгованість клієнтів	12.00%	8.75%	11.2%	4.5%
Кошти банків	10.58%	4.87%	0.0%	3.4%
Кошти клієнтів	9.84%	3.04%	17.2%	5.9%
Боргові цінні папери, емітовані Банком	-	-	12.0% -	-
Субординований борг	-	-	-	3.0%

Управління процентним ризиком здійснюється на постійній основі в межах внутрішнього нормативного поля ПАТ «Укрсоцбанк». Процес управління процентним ризиком шляхом розгляду відповідної управлінської звітності та прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію структури активів і пасивів та мінімізацію банківських ризиків. Аналіз вразливості Банку до процентного ризику спрямований на виявлення порушення лімітів. За необхідності, визначається перелік заходів щодо зменшення процентних розривів та, як наслідок, зменшення процентного ризику (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз чутливості до ризику зміни процентних ставок

Показники	31 грудня 2016 року		31 грудня 2015 року	
	+1	-1	+1	-1
Чутливість фінансових активів	149,575	-149,575	274,413	-274,413
Чутливість фінансових зобов'язань	-231,241	231,241	-403,421	403,421
Чистий вплив на прибуток або збиток та капітал	-81,666	81,866	-129,008	129,008

Ідентифікація джерел ризику здійснюється шляхом аналізу існуючої структури процентних активів та пасивів. Банк здійснює оцінку процентного ризику на підставі аналізу чутливості до зміни відсоткових ставок, тобто, змін ринкової вартості інструментів та портфелів в результаті загальної зміни кривої дохідності на певне число базисних пунктів. Відповідно до методології використовувані сценарії включають зсув всієї кривої на 1 процентний пункт (+/-100 базисних пунктів). Чутливість процентних ставок обчислюється на підставі сценарію, відповідно до якого всі криві процентних ставок вважаються такими, що змінюються однаково незалежно від фінансового інструмента або валюти. Оцінки включають процентний ризик за всіма позиціями Банку для інструментів з фіксованою та плаваючою процентною ставкою як визначено за відповідною моделлю.

Крім зазначених методик діагностики фінансового стану банку існує безліч інших методик, які використовують банківські установи, серед них є PATROL, SAAB, BAKIS. Ці рейтингові системи поєднують в собі не тільки використання експертних даних та проведення коефіцієнтного аналізу, а також враховують економіко-статистичні методи оцінки та використання багатьох параметрів присвоєння рейтингу. Тому вони вважаються

найбільш узагальнюючими.

Висновки. Отже, використання стрес-тестування стає важливою складовою ризик-менеджменту багатьох фінансових установ, особливо банків, саме воно дає змогу керівництву вчасно приймати рішення щодо подолання непередбачуваних наслідків, що пов'язані з різноманітними ризиками, та визначати необхідний розмір капіталу, достатній для покриття збитків у разі виникнення тих чи інших потрясінь в економіці. Стрес-тестуванню як інструменту банківського менеджменту властивий достатньо високий рівень стандартизації та автоматизації, що суттєво спрощує процедуру його проведення. Однак, на відміну від зарубіжного досвіду, практика застосування в Україні стрес-тестування є недостатньо поширеною.

Список використаних джерел

1. Показники банківської системи. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

2. Данілова Л.І. Стрес-тестування в системі ризик-менеджменту банку / Л.І. Данілова, В.В. Савочка // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – №1. – С. 244-252.

3. Жукова О.А., Бачинська І.А. Щодо діагностики фінансового стану банку / О.А. Жукова, І.А. Бачинська // Подільський науковий вісник. – Науки : економіка, педагогіка. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД». – 2017. – №3. – 137 с.

4. Тисячна Ю.С. Управління активами і пасивами банку із застосуванням матричного підходу / Ю.С. Тисячна // Глобальні та національні проблеми економіки; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 13. – С. 548-552 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://global-national.in.ua/archive/13-2016/110.pdf

5. Щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України : Методичні рекомендації, схвалені постановою Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. №460 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0460500-09&p=1287478900994122.

6. Стрес-тести як інструмент діагностики банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=47725154

7. Фінансова звітність ПАТ «Укрсоцбанк». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://www.ukrsotsbank.com/ipfinreport/

Гаєвська Л.М., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки підприємства,
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Університету ДФС України

ВПЛИВ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE INFLUENCE OF THE ENTERPRISE PERSONNEL ON ECONOMIC SECURITY OF ITS ECONOMIC ACTIVITY

Анотація. Досліджено підходи вчених до тлумачення сутності поняття «персонал підприємства», «економічна безпека підприємства». Визначено вплив кадрової безпеки на економічну безпеку підприємства.

Ключові слова: трудові ресурси**,** персонал підприємства, економічна безпека

підприємства, кадрова безпека.

Abstract. The approaches of scientists to the interpretation of the essence of the concept of «personnel of the enterprise», «economic safety of the enterprise» are researched. The influence of personnel security on the economic safety of the enterprise is determined.

Keywords: labor resources, personnel of the enterprise, economic security of the enterprise, personnel security.

Постановка проблеми. Персонал є основою функціонування будь-якого підприємства. Саме персонал, як невичерпний резерв підвищення ефективності діяльності підприємства, визначає напрями подальшого розвитку та умови формування конкурентних переваг підприємства і є основою формування його стратегічного потенціалу. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства. Здійснення ефективної економічної діяльності підприємства, випуск продукції, яка б була конкурентоспроможна не тільки на вітчизняних ринках, залежить не лише від матеріально-технічного забезпечення підприємства, а й від достатньої кількості висококваліфікованих кадрів та ефективного управління ними [1]. Проте складні трансформаційні процеси, недосконалість законодавства, зміна форм і методів державного регулювання, зростання конкурентної боротьби та зовнішнього тиску, нестабільність фінансових ринків та слабкість національної валюти, наявність невирішених соціальних проблем (низький рівень доходів населення, безробіття, плинність кадрів), посилення впливу кримінальних структур тощо. Усі ці обставини спричиняють низьку ефективність господарської діяльності, зростання рівня збитковості та загрози банкрутства, а відтак існує нагальна потреба у приділенні більшої уваги проблемі забезпечення безпеки, розробленню відповідного науково-методичного забезпечення щодо економічної безпеки підприємства в загальному та в розрізі основних функціональних сфер, формування понятійного апарату [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки використання персоналу підприємства присвячено праці багатьох науковців та практиків, таких як В. Герасимчук, О. Єгоршин, О.О. Гетьман, М.В. Шаповал, О. Крушельницька, А.М. Колот, М.О. Мазур, В.А. Немченко, О.І. Сімчера, Л.В. Шаульська та інші. Проте, не зважаючи на досить численні дослідження, питання визначення специфіки оцінки руху персоналу на сучасному підприємстві залишається і досі не вирішеними.

Формування цілей статті. Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів щодо визначення поняття «персонал підприємства», та «економічна безпека підприємства», уточнення їх сутності та опис основних структурних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним фактором і джерелом розвитку у виробничій і підприємницькій діяльності будь-якої організації чи галузі виробництва є люди: їх рівень кваліфікації, освіти, підготовки, досвіду і майстерності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості персоналу підприємств та організацій даної країни.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Слід відрізняти трудові ресурси реальні (ті люди, які вже працюють) та потенційні (ті, що колись можуть бути залучені до конкретної праці).

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються термін – персонал підприємства.

Персонал (кадри) підприємства – сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності, забезпечують господарську діяльність суб’єкта господарювання [3].

Розглядом сутності економічної категорії «персонал» займалися вітчизняні та

зарубіжні науковці, кожний з яких має своє трактування. Отже, О.С. Іванілов використовує поняття «персонал підприємства», під яким розуміють сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності. Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники. Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями. За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані, некваліфіковані [4].

О.О. Гетьман розглядає персонал підприємства як сукупність працівників, що входять до його облікового складу. Усі працівники підприємства поділяються на дві групи: промислово-виробничий персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням, та непромисловий персонал, зайнятий в основному в соціальній сфері діяльності підприємства. За характером виконуваних функцій промислово-виробничий персонал підрозділяється на шість категорій: робітники, керівники, фахівці, службовці, молодший обслуговуючий персонал, стажери [5].

Більшість авторів сходяться в тому, що персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, як сукупність працівників, що входять до його облікового складу. На думку авторів, персонал підприємства – це сукупність працюючих певної організації, що перебувають у взаємодії та виконують окремі функції, які відповідають кваліфікаційному рівню та професійним знанням кожної особи, для досягнення основної мети виробництва.

Персоналу підприємства властиве стрімке зростання його розвитку. На сьогоднішній день провідними характеристиками персоналу є: освіта, процес оновлення професійних навичок, знань та вмінь; підвищення кваліфікаційних, ділових якостей працівників. Нажаль ці якості не завжди відповідають умовам ринку та виробництва. Тому для економічної безпеки підприємства потрібно створити ефективну систему управління персоналом.

Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. у монографії «Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення», проблему економічної безпеки підприємства пропонували вирішувати виходячи з передумови, що ступінь надійності всієї системи збереження інформації визначається рівнем безпеки найслабкішої її ланки, якою вважається персонал організації.

Кіріченко О.А. розуміє під кадровою безпекою правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом, що скоріше є функціями кадрової безпеки або її задачами [6].

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об’єктивно наявним для кожного суб’єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Головним рівнем економічної безпеки підприємства є залежність, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [6].

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб’єктів господарювання;
- збіг об’єктивних обставин (стан фінансової кон’юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки).

Виходячи із наведеного, можемо виділити основні засоби підвищення ефективності

використання трудового потенціалу підприємства, а саме [1]:

- *засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи*: покращити укомплектованості штату та їх відповідності потребам; раціональний рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу;
- *засоби направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці*: формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці;
- *засоби направлені на застосування ефективної системи матеріального стимулювання*, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;
- *засіб направлений на соціальний розвиток трудового потенціалу*, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;
- *засіб направлений на підвищення якості трудових ресурсів,* шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;
- *засоби покращення показників організаційної та управлінської діяльності*, а саме використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників та спеціалістів, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше. Резерви підвищення ефективності використання трудового потенціалу формуються у результаті дії багатьох взаємопов'язаних чинників, що є системою матеріально-технічних, організаційних, соціально-економічних та інших умов, які визначають рівень використання робочої сили прямо чи опосередковано.

Висновки. Отже, використання персоналу повинно відповідати цілям підприємства, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись Законів про працю. Виходячи з цього, потрібно здійснювати пошук напрямів покращання його формування і використання.

Підприємства повинні бути зацікавлені в якнайшвидшому усуненні всіх недоліків у роботі працівників та використанні виявлених резервів, оскільки це дозволить підвищити ефективність праці, а це, у свою чергу, покращить результати діяльності підприємства та забезпечить його економічну безпеку.

Список використанних джерел

1. Демешко Ю.О. Ефективність використання трудових ресурсів підприємства / Ю.О. Демешко, Н.М. Богацька // Науковий потенціал : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (25-27 березня 2013 р.). – Вінниця : Вінницький торговельно-економічний інститут. – 2013. – С. 52-54.

2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : підручник у 2 т. / С.Ф. Покропивний. – К. : Хвиля-Прес, 2005. – С. 280-285.

3. Іванілов О.С. Економіка підприємства : навч. посібник / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

4. Іванісов О.В. Сучасні проблеми використання трудового потенціалу та перспективи його розвитку на вітчизняних підприємствах / О.В. Іванісов, О.Ф. Доровський, А.О. Гідзула // Економіка України. – 2011. – №18. – С. 296-301.

5. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посібник / О.О. Гетьман. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – С. 488-490.

6. Мосіюк М.В. Кадрова безпека як складова в системі економічної безпеки

підприємства / М.В. Мосіюк // Зб. наук. праць МН інтернет-конф. – Луцьк : Волинський інститут економіки та менеджменту. – 2015. – С. 45-47.

Гріщенко І.В., *викладач кафедри*
гуманітарних та фундаментальних дисциплін,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ;
Балахонова О.В., *д.е.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Бондар І.М., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

BASIC TASKS ANALYSIS AND ESTIMATIONS OF PROFITS OF ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено методи оцінки доходів підприємств, які ґрунтуються на обчисленні різноманітних абсолютних та відносних типових показників. Даний підхід надає широкої можливості не тільки виконувати аналіз статей звіту про фінансовий стан підприємства, але проводити порівняння декількох (або груп) підприємств окремо взятої галузі господарства, або таких підприємств, що займаються аналогічними видами господарської діяльності. Наведено головні завдання зовнішнього та внутрішнього аналітичного дослідження підприємств. Запропоновано основні завдання аналізу та оцінки доходів підприємств.

Ключові слова: доходи, прибутки, фінансовий стан, фінансова стійкість, фінансові результати.

Abstract. In the article probed methods of estimation of profits of enterprises which are based on the calculation of various absolute and relative typical indexes. This approach gives wide possibility not only to execute the analysis of the articles of report on the financial state of enterprise, but make a comparison of a few (or groups) enterprises of the separate taken industry of economy, or such enterprises which are engaged in the analogical types of economic activity. The main tasks of external and internal analytical research of enterprises are resulted. Basic tasks an analysis and estimations of profits of enterprises are offered.

Keywords: profits, incomes, financial state, financial firmness, financial results.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки головним завданням у виконанні діяльності будь-якого підприємства є досягнення доходу, що напряму впливає на розмір фінансового результату. Виконання всіх інших завдань на підприємстві підпорядковані досягненню даної мети, адже тільки дохід являється найбільш досяжним власним джерелом у відновленні ресурсів, що спрямовуються на подальший розвиток підприємства.

Порівняння доходів, які були отримані підприємством, дозволяє виконати ефективну оцінку його роботи. Без виконання такого порівняння на підприємствах виникають ситуації з ускладнення вибору його подальшої економічної політики, неможливість адекватного прийняття важливих управлінських рішень, вибирання перспективних напрямків розвитку господарської діяльності, визначення оптимальної структури та обсягів реалізації товарної продукції, а також координування ціновою політикою. Ефективність ведення діяльності підприємствами засновується, перш за все, на своєчасному та правильному визначенні джерел доходів, їх структури та обсягів. І тому, питання обліку доходів, їх подальшого

аналізу та контролю, формування і відображення в аналітичних даних (разом з фінансовою звітністю підприємств) на сьогоднішній день є досить актуальними, активно досліджуються як науковцями-теоретиками, так і провідними практиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом багатьох років проблеми організації обліку, аналізу та контролю доходів розглядаються в наукових працях відомих вчених-економістів. Зокрема, питанням розвитку теорії і практики обліку, аналізу та контролю доходів присвячені публікації Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Єфименка З.В., Загороднього А.Г., Кужельного М.В., Коновалова І.Р., Пушкаря М.С., Савицької Г.В., Сопка В.В., Соколова Я.В., Ткаченко Н.М., Чабанової Н.В., Чумаченька М.Р., Усача Б.Ф. та інших.

Також, слід відмітити вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку доходів, який зробили наступні зарубіжні вчені: Басманов І.А., Безруких П.С., Маргуліс А.Ш., Карпова Т.П., Палій В.Ф., Друрі К., Нідлз Б., Фостер Дж., Фрідман П., Хорнгрен Ч.Т. та інші.

Формулювання цілей статті. Слід відмітити, що низка проблем організації фінансового аналізу та контролю доходів в сучасних ринкових умовах потребує виконання подальших досліджень та наукових розробок, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносно до суб’єктів виконання аналітичного дослідження доходів розподіляється на два види, а саме на внутрішнього та зовнішнього.

Характерними рисами зовнішнього аналітичного дослідження являється:

- направлення результатів проведеного аналізу на публічну (тобто зовнішню) звітність підприємства;
- зацікавленість для великої кількості користувачів аналітичного дослідження;
- різноплановість завдань та напрямків суб’єктів аналізу доходів;
- повна доступність аналітичного дослідження для зацікавлених користувачів.

Головним завдання зовнішнього аналітичного дослідження підприємств, яке виконується для потреб існуючих (або потенційних) партнерів, фіскальних органів та інших зацікавлених користувачів являється:

- дослідження показників прибутковості;
- визначення рентабельності;
- наявного фінансового стану, стабільності та фінансової стійкості;
- вираховування коефіцієнтів платоспроможності разом з ліквідністю;
- ступеню ефективності використання у діяльності підприємства залученого (або запозиченого) капіталу;
- виконання загальної діагностики наявного фінансового стану.

При виконанні аналітичного дослідження підприємства, перш за все, необхідно провести вивчення одержаних з форм звітності результатів доходу підприємства, на предмет відповідності їх фактичних значень до нормативних для конкретного виду підприємницької діяльності даним, дослідити вплив основних факторів, від яких залежить значення даного показника (у конкретно взятому звітному періоді), виконати дослідження стосовно динаміки даного показника у майбутніх періодах.

Виявлені за результатами аналізу дані, що свідчать про зростання (або зниження) показників рентабельності, продуктивності та собівартості являються ключовими моментами фінансового аналізу доходів підприємства (рис. 1).

В сучасній економічній літературі, багатьма економістами-аналітиками рекомендується проводити аналіз доходів підприємств, на основі попереднього групування даних показників.

При виконанні аналізу доходів на торгівельних підприємствах найбільш доцільними напрямками дослідження є:

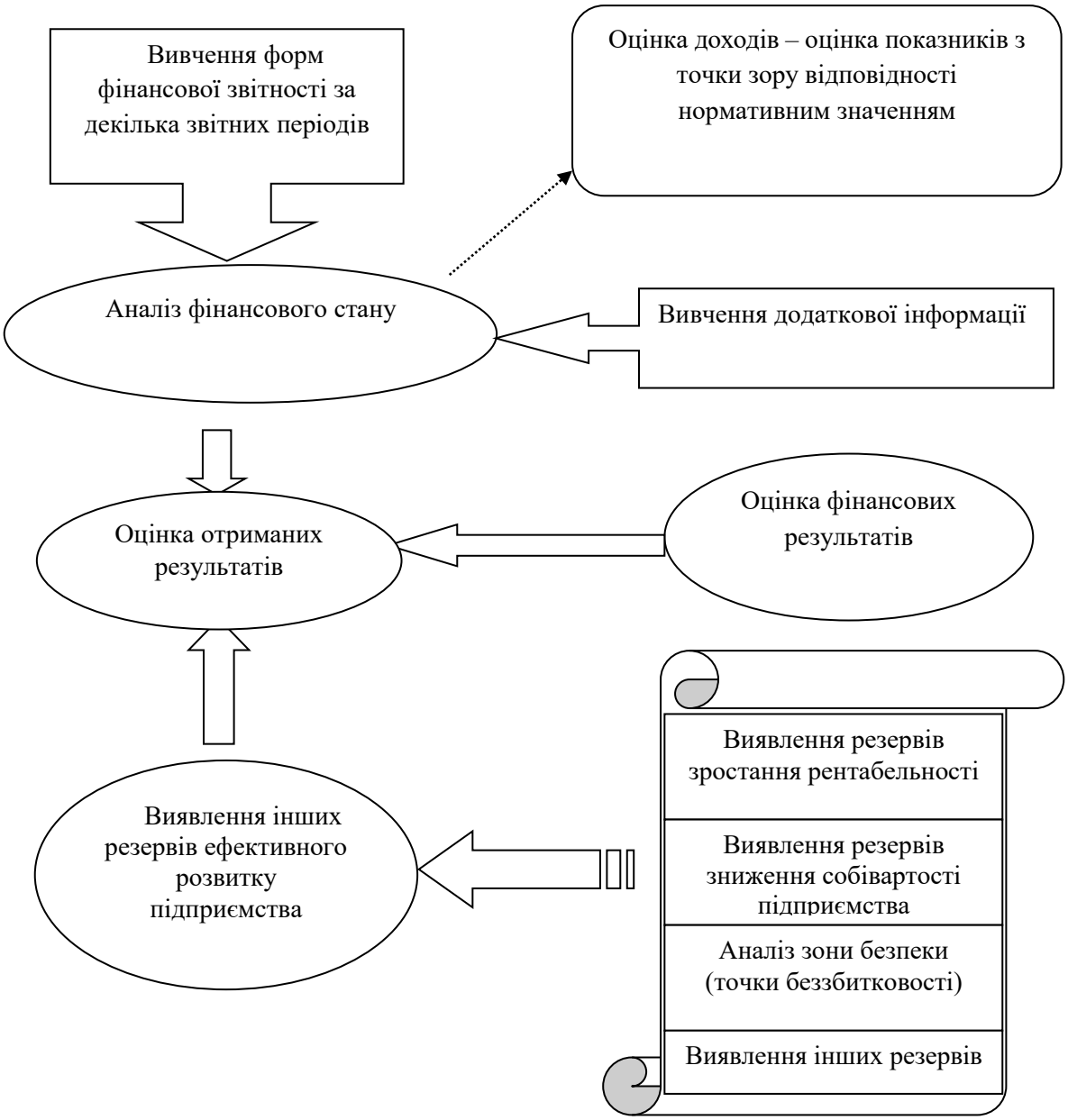


Рис. 1. Основні завдання аналізу та оцінки доходів підприємств

- аналіз наявного майнового стану на підприємстві;
- поточної ліквідності (разом з платоспроможністю);
- ступеня фінансової незалежності;
- складових структури капіталу;
- рівня ділової активності;
- рівня прибутковості;
- рівня ринкової активності досліджуваного підприємства.

Висновки. Отже, з огляду на специфічні особливості діяльності підприємств, у практиці фінансового аналізу існують різноманітні методичні підходи стосовно виконання етапів комплексного оцінювання доходів, а саме:

- дослідження рівня забезпеченості підприємства товарною продукцією;
- дослідження основних джерел формування товарної продукції на підприємстві;
- визначення комплексу коефіцієнтів, що застосовуються для виконання обчислення;
- порівняння отриманих результатів розраховуваних коефіцієнтів із нормативними

значеннями для даного виду діяльності;

- дослідження динаміки отриманих показників по періодам;
- оцінювання інтегрованих показників.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Актуальные проблемы совершенствования институциональных условий местного развития / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент : збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

2. Балахонова О.В. Инновационные подходы в прогнозировании социально-экономических процессов / О.В. Балахонова // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2011. – С. 72-75.

3. Балахонова О.В. Мотивация социальной ответственности бизнеса : методология и направления реализации / О.В. Балахонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 77-85.

4. Балахонова О.В. Науково-методичні аспекти формування соціально-економічної політики / О.В. Балахонова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ІПРЕЕД. – 2011. – №3(11). – С. 74-78.

5. Балахонова О.В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Балахонова // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління : зб. наук. праць. – Одеса : Одеський національний університет ім. І. Мечникова. – 2014. – Вип. 2/2. – Т. 1. – С.12-19.

6. Балахонова О.В. Удосконалення обліку постачань на основі побудови моделі партнерства / О.В. Балахонова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 3. – С. 816-820.

7. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України / І.В. Гріщенко // Науковий вісник ВКІ «Економіка : сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2014. – С. 82-84.

8. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу / І.В. Гріщенко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 248-250.

9. Гріщенко І.В. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – ХНУ. – С. 142-144.

10. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств / І.В. Гріщенко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 47-49.

11. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 25-27.

12. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2016. – Т 1. – С. 145-147.

13. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні / І.В. Гріщенко // Регіон : особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (16-17 березня 2015 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

14. Гріщенко І.В., Громова О.Є. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції / І.В. Гріщенко, О.Є. Громова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. –

2014. – №1(41). – С. 14-18.

15. Гріщенко І.В., Клівіденко Л.М. Теоретичні підходи формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств / І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 32-34.

Гріщенко І.В., *викладач кафедри*
гуманітарних та фундаментальних дисциплін,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ;
Балахонова О.В., *д.е.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Васалатій О.М.*, магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ

METHOD OF FINANCIAL CONTROL OF SUPPLIES OF ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджені твердження фінансової звітності в процесі фінансового контролю запасів у розрізі окремих категорій. Запропонована загальна модель фінансового контролю запасів підприємств. Визначені основні етапи контрольної перевірки запасів. Виділені фактори, які необхідно враховувати при визначенні переліку документальних тестів.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, матеріальні активи.

Abstract. In the articles probed of claim of the financial reporting in the process of financial control of supplies in the cut of separate categories. The general model of financial control of supplies of enterprises is offered. The basic stages of final check of supplies are certain. Factors which must be taken into account at determination of list of documentary tests are selected.

Keywords: supplies, production supplies, tangible assets.

Постановка проблеми. Зміна економічних засад діяльності підприємств за умов інтенсивного розвитку зумовлює необхідність удосконалення економічних структур установ. Для успішного функціонування, за умов зростаючої конкурентоспроможності, підприємства повинні досягти наступної мети: підвищити ефективність використання внутрішніх ресурсів та пристосуватися до нових умов господарювання. Невід'ємною складовою, яка допомагає забезпечити досягнення даної мети, є підвищення ефективності управління запасами.

Актуальність обраного напрямку дослідження перш за все обумовлена необхідністю формування вірної та неупередженої інформації для подальшого її використання в процесі фінансового контролю збереження і використання запасів підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження запасів науковці займаються досить давно, і багато з них зробили вагомий внесок у розвиток як теоретичних, так і практичних аспектів питань управління запасами підприємств та організацій. Основні теоретичні положення щодо визначення суті та управління запасами були розроблені такими науковцями, як Гуцайлюк Л, Павлюк В., Сопко В., Мних Є., Кравченко Г., Барабаш Н., Безродна Т., Воробієнко А. та інші.

Проте надходження і використання запасів на підприємствах повинно здійснюватися індивідуально з урахуванням галузевих особливостей діяльності кожного підприємства

окремо, і саме вирішенню цих проблем приділили увагу такі вчені, як: Гущина В.М., Железняк В.Ю., Лагоцький Т.Я., Любезна І.В., Ляшенко О., Ткаченко Н., Федосова І.В. та інші.

Формулювання цілей статті. Суспільне значення фінансового контролю полягає в зниженні ризику користувачів фінансової звітності, які оцінюють результати господарської діяльності підприємств. Враховуючи вимоги системного підходу до проведення фінансового контролю, в процесі планування необхідно виділити основні складові елементи фінансового контролю запасів (об'єкт, суб'єкт, мета контролю, функції суб'єкта тощо).

Виклад основного матеріалу дослідження. При розробці методики фінансового контролю запасів підприємств необхідно враховувати дотримання вимог Інструкції з обліку запасів, відображення операцій у фінансовій звітності, їх підтвердження або спростування.

Твердження фінансової звітності в процесі фінансового контролю можуть бути поділені на ряд категорій, таких як наявність, права і обов'язки, факт події, повнота, оцінка, вимір, представлення і розкриття (табл. 1). Зазначені категоріальні аспекти звітності доцільно враховувати при плануванні етапів фінансового контролю і контрольних процедур.

Таблиця 1

Твердження фінансової звітності в процесі фінансового контролю запасів у розрізі окремих категорій

Спрямованість етапів	Характеристика спрямованості етапів
1	2
Наявність	Запаси були фактично наявні на дату складання звітності
Права і обов'язки	Установа мала право власності на наявні запаси
Факт події	Відображені в обліку операції з запасами були дійсно здійснені у певному періоді
Повнота	Всі запаси були повністю відображені в обліку та звітності
Оцінка	Запаси оцінені і відображені в обліку та звітності за правильною вартістю
Вимір	Операції з запасами були достовірно виміряні і відображені в обліку та звітності в повному обсязі
Представлення і розкриття	Розкриття, описання і класифікація запасів в фінансовій звітності у відповідності з правилами її підготовки

Запаси підприємств як об'єкт фінансового контролю входять в якості складової частини до сумарних активів установи. Внаслідок цього при розробці методики фінансового контролю запасів підприємств необхідно враховувати певні загальні характеристики діяльності установи (вид діяльності, зовнішнє середовище, особливості системи обліку і внутрішнього контролю тощо).

Таким чином, загальна модель фінансового контролю запасів підприємств повинна складатися з наступних стадій:

- вивчення загальної інформації щодо підприємства;
- оцінка властивого ризику та ризику невідповідності внутрішнього контролю;
- складання програми фінансового контролю запасів підприємств;
- проведення фінансового контролю запасів підприємств;
- оцінка зібраних доказів та складання акту ревізії.

Якщо керуватися загальнонауковим методичним прийомом фінансового контролю, то при оцінці системи необхідно враховувати всю множину факторів, що здатні впливати на її функціонування.

Проведення оцінки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на ефективність функціонування системи обліку і внутрішнього контролю на підприємстві неможливе без належного врахування причинно-наслідкових зв'язків між явищами.

Для реалізації системного підходу при здійсненні фінансового контролю важливе

значення має планування, оскільки воно забезпечує вироблення головної стратегії і напрямків проведення перевірки. Виходячи з трьох основних етапів, які проходять запаси на підприємстві, ми пропонуємо при плануванні фінансового контролю визначати наступні основні етапи контрольної перевірки запасів:

- контроль запасів на етапі придбання;
- контроль запасів на етапі зберігання;
- контроль запасів на етапі використання.

В процесі фінансового контролю для виявлення помилок можуть бути використані процедури документальної перевірки. При визначенні переліку документальних тестів і напрямів їх застосування необхідно враховувати такі суттєві фактори:

- оцінку властивого ризику та ризику невідповідності внутрішнього контролю;
- очікувану ефективність та продуктивність доступних процедур перевірки;
- структуру інформації, що вивчається, та її надійність.

Висновки. Виходячи з викладеного, в процесі організації фінансового контролю збереження і використання запасів підприємств необхідно розробити програму перевірки, в якій має бути викладений повний перелік процедур контролю, для подальшого застосування в процесі збору інформації.

В процесі вироблення методологічного підходу до процесу фінансового контролю, обґрунтування тверджень та для підтвердження відповідності здійснених процедур контролю прийнятим нормативно-законодавчим актам важливе значення має структура і зміст робочої документації ревізора.

Враховуючи це, в процесі планування фінансового контролю збереження і використання запасів бюджетної установи необхідно розробити ряд форм робочої документації для опрацювання різних етапів контролю запасів (реєстр виявлених помилок, робочі записи тощо).

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Актуальные проблемы совершенствования институциональных условий местного развития / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент : збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

2. Балахонова О.В. Инновационные подходы в прогнозировании социально-экономических процессов / О.В. Балахонова // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2011. – С. 72-75.

3. Балахонова О.В. Мотивация социальной ответственности бизнеса : методология и направления реализации / О.В. Балахонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 77-85.

4. Балахонова О.В. Науково-методичні аспекти формування соціально-економічної політики / О.В. Балахонова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ІПРЕЕД. – 2011. – №3(11). – С. 74-78.

5. Балахонова О.В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Балахонова // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління : зб. наук. праць. – Одеса : Одеський національний університет ім. І. Мечникова. – 2014. – Вип. 2/2. – Т. 1. – С.12-19.

6. Балахонова О.В. Удосконалення обліку постачань на основі побудови моделі партнерства / О.В. Балахонова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 3. – С. 816-820.

7. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України / І.В. Гріщенко // Науковий вісник ВКІ «Економіка : сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2014. – С. 82-84.

8. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-

інноваційного потенціалу / І.В. Гріщенко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 248-250.

9. Гріщенко І.В. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – ХНУ. – С. 142-144.

10. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств / І.В. Гріщенко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 47-49.

11. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 25-27.

12. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2016. – Т 1. – С. 145-147.

13. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні / І.В. Гріщенко // Регіон : особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (16-17 березня 2015 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

14. Гріщенко І.В., Громова О.Є. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції / І.В. Гріщенко, О.Є. Громова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. – 2014. – №1(41). – С. 14-18.

15. Гріщенко І.В., Клівіденко Л.М. Теоретичні підходи формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств / І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 32-34.

Гріщенко І.В., *викладач кафедри*
гуманітарних та фундаментальних дисциплін,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ;
Балахонова О.В., *д.е.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Канівець С.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальності «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

METHOD OF ANALYSIS OF DEBT OF ENTERPRISES

Анотація. У статті відмічено вагомість дослідження розмірів заборгованості, що обліковується у статтях звіту про фінансовий стан, тобто тієї яка фактично є на даний момент в установі. Наведено основні методи аналізу заборгованості підприємств: суцільний та вибірковий. Наведені етапи аналізу заборгованості підприємства. Узагальнені напрями аналізу заборгованості підприємства. Уточнена методика фінансового аналізу заборгованості підприємства.

Ключові слова: заборгованість, заборгованість підприємства, фактори впливу на заборгованість.

Abstract. Ponder ability of research of sizes of debt which is taken into account in the articles of report on the financial state is marked in the article, that which actually is now in establishment. The basic methods of analysis of debt of enterprises are resulted: continuous and selective. The stages of analysis of debt of enterprise are resulted. Directions of analysis of debt of enterprise are generalized. The method of financial analysis of debt of enterprise is specified.

Keywords: a debt, debt of enterprise, factors of influencing is on a debt.

Постановка проблеми. Останнім десятиріччям підприємництво розвивається вельми швидкими темпами, спостерігається систематичне зростання попиту на товари та послуги. Даний фактор свідчить про початок формування стабільної фінансової системи у нашій державі, оскільки підприємницька діяльність являється однією з її важливих складових. Але, слід відмітити, що існують певні суперечливості у розвитку підприємництва, наявні проблеми нормативно-правового, методичного та організаційного характеру, які вимагають подальшого комплексного дослідження та розробки рекомендацій щодо їх ефективного вирішення.

Слід відмітити недостатність дослідження та опрацювання питань теорії, організації і методики аналізу на підприємствах, що потребують подальшого удосконалення. Так, на сьогоднішній день відсутня чітка регламентація визнання заборгованості на підприємствах, невизначені деталізовані форми облікових регістрів, потребує подальшого удосконалення методика аналізу заборгованості, їх резервів разом з розрахунками із постачальниками та підрядчиками, відмічається відсутність достатнього ступеню деталізації інформації стосовно заборгованості, спостерігається необхідність змін у фінансовій звітності підприємств, що у свою чергу сприятиме отриманню необхідної інформації у процесі прийняття відповідних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженнях теоретико-методичного обґрунтування економічної сутності підприємництва, різноманітних аспектів аналізу заборгованості, її впливу на фінансові результати, значний внесок зробили зарубіжні фахівці, серед яких слід відмітити В. Берга, А. Вагнера, Дж. Глаубера, С. Маккі, А. Манеса, К. Маркса, П. Мюллера, П. Самуельсона та інших провідних вчених.

Вагомий внесок у дослідження засад підприємницької діяльності зробили такі російські вчені, як Н.Л. Вещунова, Ф.Н. Білоконєва, К.Г. Воблий, Т.Є. Гварліані, Н.Н. Калашнікова, Л.А. Орланюк-Малицька, Т.В. Полознова, В.К. Райхер, Л.І. Рейтман, Т.А. Федорова, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев та ін.

Серед українських дослідників проблеми теорії та практики підприємництва насамперед слід відмітити В.Д. Базилевича, К.С. Базилевича, В.А. Борисової, Н.М. Внукової, О.Д. Вовчак, О.Д. Заруби, М.С. Клапківа, М.В. Мниха, Т.А. Ротової, Л.С. Руденка, С.С. Осадця, К.В. Шелехова та ін.

Питанням організаційно-методологічних аспектів аналізу на підприємствах присвячені роботи таких вчених як Д.Г. Буханця, О.В. Бондаренко, О.О. Гаманкової, О.В. Заремби, В.С. Леня, Є.В. Мниха, В.С. Приходька, О.О. Сидоренка.

Формулювання цілей статті. Виконані дослідження попередньо наведених науковців позитивно вплинули на розвиток теоретичних аспектів підприємництва, питань аналізу заборгованості. Але, слід відмітити, що досі немає однозначного наукового підходу стосовно визначення природи підприємництва, його функцій, потребує подальшого удосконалення методика аналізу заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У діяльності підприємств вагомого значення набуває дослідження розмірів заборгованості, що обліковується у статтях звіту про фінансовий стан, тобто тієї яка фактично є на даний момент в установі. Від того яка наявна кількість усієї розрахункової документації, а також яка фактична кількість даних по дебіторам та кредиторам, залежить запровадження системи фінансового аналізу рівня заборгованості підприємства. Реалізація даних завдань можлива за допомогою двох основних методів: суцільного та вибіркового.

Практика виконання аналізу заборгованості підприємства складається із поетапного застосування аналітичних розрахунків.

На початковому етапі виконується завдання параметрів критичної межи заборгованості підприємства. Реалізація даного завдання починається з дослідження усіх наявних на підприємстві розрахункових документів, що відображують заборгованість, виявляються ті показники, що перевищують встановлену максимальну межу критичного рівня.

Надалі здійснюється контрольна вибірка зі всієї розрахункової документації підприємства. У діяльності підприємств, що працюють у сфері фінансового ринку застосовують максимальний розмір вибірки, оскільки даний вид діяльності найбільш економічно вразливий.

При дослідженні заборгованості на підприємствах доцільно використовувати типовий n-процентний тест (основою його методики є те, що при n=10% проводять дослідження кожного 10-го документу, у якому відображається заборгованість підприємства).

У наступному етапі здійснюється дослідження реальності даних по заборгованості, тобто звіряються дані заборгованості підприємства із даними, що були отримані від контрагентів.

Напрями аналізу заборгованості підприємства наведені нами на рис. 1.

Рис. 1. Основні напрями аналізу заборгованості підприємства

Застосовуючи у практичній діяльності підприємства методи комплексного аналізу наявної заборгованості дозволяє суттєво зменшити її розмір, оскільки дана методика включає:

- інтеграцію елементів фінансового аналізу до облікових даних (що надає можливості виявити вільні активи підприємства);
- посилення ефективності аудиту (як зовнішнього так і внутрішнього);
- підвищити ефективність контролю за станом грошових розрахунків, а також збільшити рівень погашення заборгованості.

Методика фінансового аналізу заборгованості підприємства представлена нами на рис. 2.

Представлену на рис. 2 методику фінансового аналізу заборгованості підприємства на практиці реалізують за допомогою поетапного виконання кожного із наведених методів. Адже, особливістю підприємницької діяльності є те, що заборгованість виникає і за

постачальниками і покупцями, і за результатом виконання діяльності підприємств (розрахунки із торговельними агентами, утримання підприємства тощо).

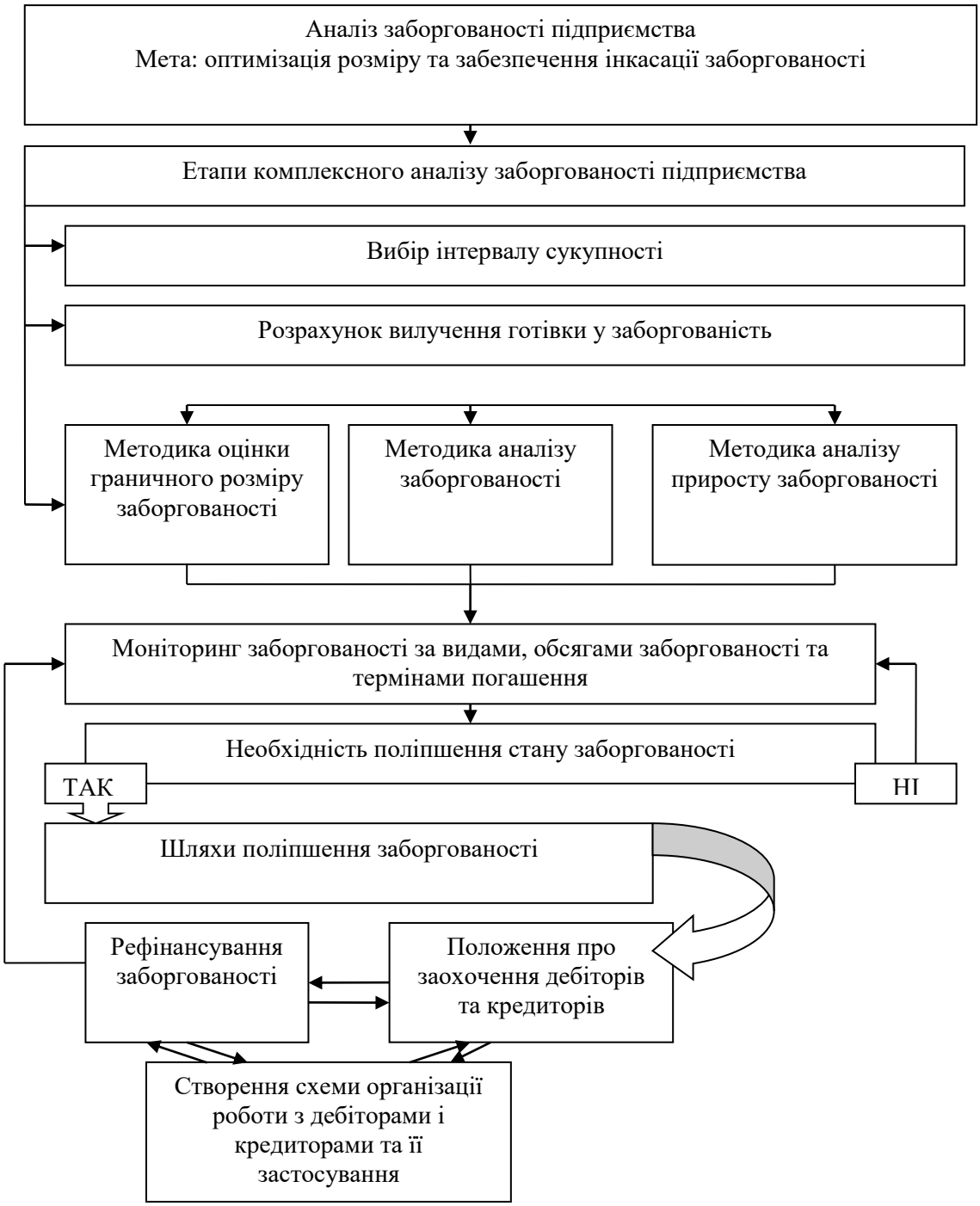


Рис. 2. Методика фінансового аналізу заборгованості підприємства

Висновки. Отже, етапи аналізу заборгованості підприємства складаються з:

- визначення межи максимального розміру заборгованості суб’єкта підприємницької діяльності;
- визначення та реалізація методики аналізу заборгованості;
- реалізація завдань аналізу рівня росту заборгованості підприємства.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Актуальные проблемы совершенствования институциональных условий местного развития / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного

гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент : збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

2. Балахонова О.В. Инновационные подходы в прогнозировании социально-экономических процессов / О.В. Балахонова // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2011. – С. 72-75.

3. Балахонова О.В. Мотивация социальной ответственности бизнеса : методология и направления реализации / О.В. Балахонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 77-85.

4. Балахонова О.В. Науково-методичні аспекти формування соціально-економічної політики / О.В. Балахонова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ІПРЕЕД. – 2011. – №3(11). – С. 74-78.

5. Балахонова О.В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Балахонова // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління : зб. наук. праць. – Одеса : Одеський національний університет ім. І. Мечникова. – 2014. – Вип. 2/2. – Т. 1. – С.12-19.

6. Балахонова О.В. Удосконалення обліку постачань на основі побудови моделі партнерства / О.В. Балахонова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 3. – С. 816-820.

7. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України / І.В. Гріщенко // Науковий вісник ВКІ «Економіка : сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2014. – С. 82-84.

8. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу / І.В. Гріщенко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 248-250.

9. Гріщенко І.В. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – ХНУ. – С. 142-144.

10. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств / І.В. Гріщенко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 47-49.

11. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 25-27.

12. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2016. – Т 1. – С. 145-147.

13. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні / І.В. Гріщенко // Регіон : особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (16-17 березня 2015 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

14. Гріщенко І.В., Громова О.Є. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції / І.В. Гріщенко, О.Є. Громова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. – 2014. – №1(41). – С. 14-18.

15. Гріщенко І.В., Клівіденко Л.М. Теоретичні підходи формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств / І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 32-34.

Давиденко Г.В., *д.пед.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Пугач Є.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ЛІКВІДНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ УПРАВЛІННЯ

THE LIQUIDITY OF THE COMMERCIAL BANK AND THE PECULIARITIES OF ITS MANAGEMENT

Анотація. У статті проаналізовано стан управління ліквідністю банків в Україні. Розглянуті теоретичні підходи щодо визначення нормативів ліквідності. Сформульовані проблеми управління ліквідністю банківських установ та напрямки підвищення ефективності управління ліквідністю.

Ключові слова: ліквідність банку, регулювання ліквідності, норматив ліквідності банку, планування ліквідності банку.

Abstract. The article analyzes the state of liquidity management of banks in Ukraine. The theoretical approaches to determination of liquidity norms are considered. Problems of liquidity management of banking institutions and directions of increase of liquidity management efficiency are formulated.

Key words: liquidity of the bank, liquidity regulation, bank liquidity standard, bank liquidity planning.

Постановка проблеми. Кризові явища в Україні як економічного так і політичного характеру позначились на банківському секторі. За даними Національного банку кількість діючих банків за 2012-2016 роки скоротилась з 176 до 96 або на 46%. Відповідно така ситуація вплинула на зниження довіри потенційних та фактичних клієнтів до банківської системи. Важливим інструментом стабілізації діяльності банківської установи є управління ліквідністю, яка діє як важіль утримання співвідношення між величиною забезпечення зобов'язань та максимально можливим прибутком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління ліквідністю банку – це складний багатофакторний процес, що передбачає не тільки мінімізацію ризику ліквідності, але й виконанню основної мети діяльності, а саме отримання прибутку. Дослідженню даного напрямку банківського менеджменту присвячено багато зарубіжних та вітчизняних публікацій таких науковці, як: В. Бабанов, І. Бланк, А. Бергер, Ф. Бутинець, С. Вожжов, І. Волошин, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, О. Лаврушин, Б. Луців, В. Міщенко, О. Молчанов, А. Мороз, П. Роуз, М. Савлук, Ю. Серпенінова, Дж. Сінкі, В. Стельмах та інші.

Виклад основного матеріалу. Регулювання ліквідністю банківських установ є складним процесом впливу регулюючих органів на банківський сектор, що забезпечує стабільний розвиток не тільки фінансового сектору, але й економіки в цілому. Головною метою регулювання ліквідністю є забезпечення стабільного функціонування банківської системи України та захист вкладників банків від ризиків, які притаманні банківській діяльності. Суб'єктами регулювання є Національний банк України та безпосередньо комерційні банки.

Головною метою управління ліквідністю НБУ є:

- на мікрорівні, тобто на рівні окремого банку, захист інтересів вкладників;
- на макрорівні (на рівні банківської системи), – забезпечення достатнього обсягу ліквідності задля ефективного та стабільного функціонування банківської системи України.

Відповідно до поставлених цілей у грошово-кредитній політиці, НБУ використовує

різні інструменти впливу на ліквідність на мікро- та макрорівнях.

Одним із різновидів індикативного регулювання грошово-кредитної політики є нормативи ліквідності. Виконання нормативів ліквідності НБУ покликане забезпечити необхідний рівень ліквідності комерційних банків. Дослідження динаміки зміни виконання цих нормативів у часі дозволяє оцінити тенденції зміни стану банківської ліквідності, що є передумовою ефективного управління ліквідністю.

Нормативи ліквідності (liquidity ratios) – економічні нормативи, які встановлює Національний банк України з метою контролю за станом ліквідності банків: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) [2].

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення коефіцієнта Н4 повинно бути не менше 20%.

Норматив поточної ліквідності (Н5) визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня. Цей норматив характеризує мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця. Нормативне значення коефіцієнта Н5 повинно бути не менше 40%.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) визначається як співвідношення ліквідних активів до зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року. Він визначає мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року. Нормативне значення коефіцієнта Н6 повинно бути не менше 60%.

Як повідомляє НБУ, станом на 1 листопада 2017 року норматив миттєвої ліквідності українських банків знизився з 53,24 до 46,4%, норматив поточної ліквідності банків знизився з 105,55 до 104,55%, норматив короткострокової ліквідності впав з 97,47 до 95,85% [3].

Через надмірне перевищення фактичних значень показників над нормативними, складається двохзначна ситуація. З одного боку, висока ліквідність банків є основою їхньої стабільності, що особливо важливо у період кризи, з іншого боку, висока ліквідність відображає зменшення банківського кредитування, адже кошти замість того, щоб направлятися в економіку осідають в резервах, що зумовлює зменшення прибутку банку та створює дефіцит кредитних ресурсів на грошовому ринку. Також негативним явищем надмірно високої ліквідності банківської установи є те, що банки залучаючи гроші на депозити просто перестають заробляти на них, тобто вкладають їх короткострокові активи, дохід за якими не є великий. Така ситуація в майбутньому може призвести до неплатоспроможності банківської установи.

Отже, надмірна ліквідність породжує дилему «ліквідність – прибутковість», адже найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то діяльність банку негативно оцінюється акціонерами з погляду не повністю використаних можливостей для отримання прибутку [6].

У 2018 році НБУ буде впроваджено новий норматив ліквідності – коефіцієнт покриття ліквідністю (liquidity coverage ratio, LCR). Він посилить стійкість банків до різких відтоків коштів. Також наступного року НБУ надасть банкам проект положення, що визначатиме нову структуру регулятивного капіталу та критерії прийнятності його складових. Усі нововведення будуть впроваджені після детального кількісного аналізу та врахування їхнього впливу на банківський сектор [4].

Крім встановлених економічних нормативів, Національний банк України відповідно до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України, затвердженого постановою Правління НБУ від 30.04.2009 р. №259 здійснює регулювання ліквідності банків шляхом проведення [5]:

- операцій з рефінансування банків;

• операцій репо;

• операцій з обміну іноземної валюти на національну валюту з метою підтримання ліквідності банків (своп);

• операцій з власними борговими зобов'язаннями (депозитними сертифікатами Національного банку);

• інших операцій (операцій на відкритому ринку).

Рівень ліквідності банківської системи, залежить від ліквідності комерційних банків, національного банку і держави. Це спроможність забезпечити своєчасне виконання всіх боргових зобов'язань перед вкладниками, кредиторами і засновниками банківських установ, можливість залучати в повному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб та надавати кредити й інвестувати розвиток економіки країни [9].

Підтримка достатнього рівня ліквідності банку є неодмінною умовою самозбереження та виживання банку. Забезпечення ліквідності на рівні банківської установи досягається за допомогою визначення та складання прогнозних показників обсягу вимог та зобов'язань за відповідними строками погашення.

З метою визначення обсягу ліквідності у короткостроковому та середньостроковому періоді банки використовують методи прогнозування ліквідності. Під методом прогнозування ліквідності розуміється сукупність заходів, прийомів та інструментів, спрямованих на визначення майбутнього рівня ліквідності банківської установи. За допомогою даних методів банки можуть спрогнозувати майбутні припливи та відпливи грошових коштів, що дає можливість даним установам здійснювати планування ліквідності .

Методи прогнозування ліквідності використовуються тільки при тактичному та оперативному плануванні. Він розробляється з метою проведення оцінки потреби в залученні додаткових ліквідних коштів, за допомогою яких банк зменшує ризик ліквідності. Перший етап даного методу передбачає побудову таблиці, в якій активи та пасиви групуються за строками погашення. На другому етапі розраховується розрив між активами та пасивами (GAP) за кожним часовим інтервалом. [1, с. 416].

Планування ліквідності є невід'ємною частиною банківського менеджменту, без якої банк не може здійснювати свою діяльність. Основним напрямком планування банківської ліквідності є її прогнозування.

Планування банківської ліквідності – це планування потреби банку в ліквідних коштах. Обсяг потреби складається з [8, с. 137]:

• термінових платежів за зобов'язаннями банку (строкові депозити та термінові боргові зобов'язання, випущені банком);

• поточних платежів з рахунків до запитання великих клієнтів;

• заявок від клієнтів на кредитування, за якими прийнято позитивне рішення відповідними інстанціями, обсягів відкритих кредитних ліній, відкритих лімітів кредитування в режимі овердрафт;

• скорочення розміру власних коштів шляхом викупу акцій у акціонерів, виплати дивідендів та інших платежів.

Ефективне управління ліквідністю банку в період кризових явищ в економіці передбачає не лише залучення коштів від вкладників та інших кредиторів, а й правильне розміщення даних ресурсів на фінансових ринках. Правильний розподіл та визначення оптимальної структури джерел походження коштів є запорукою прибуткової діяльності банку та підтримки його ліквідності на оптимальному рівні [7].

Висновки. Отже, управління ліквідністю – одне з найскладніших та найактуальніших завдань банківської установи. Виконання таких завдань, як дотримання нормативного рівня ліквідності та отримання максимального доходу від активних операцій є метою управління ліквідністю банку. Управління ліквідністю здійснюється на двох рівнях:

• централізовано, шляхом встановлення економічних нормативів ліквідності;

• децентралізовано – на рівні комерційного банку.

До управління ліквідністю комерційного банку слід підходити комплексно, визначаючи при цьому всі переваги та недоліки управлінських рішень. Такий підхід вимагає подальшого комплексного вивчення і є необхідним для ефективного управління ліквідністю банку.

Список використаних джерел

1. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика : підручник / Б.П. Адамик. – К. : Кондор, 2011. – 416 с.

2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. №368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123471

3. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://minfin.com.ua/ua/2017/11/20/31050327/

4. Сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=60757369&cat_id=55838

5. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України : Положення НБУ, затверджено постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. №259 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15

6. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Управління ліквідністю банку : методичні підходи / Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович // ВІСНИК ЖДТУ. – 2012. – №4 (62) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://ven.ztu.edu.ua/article/view/42586/39444

7. Омельченко О.В. До питання про моніторинг фінансової стабільності банківської системи України / О.В. Омельченко, Г.В. Давиденко // Причорноморські економічні студії. – 2016. – №9. – С. 108-113.

8. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посібник / В.М. Лачкова, Л.І. Лачкова, І.Л. Шевчук. – Х. : Видавець Іванченко І.С., 2017. – 180 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http:// elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1865/1/посібник%20 ФМБ.pdf

9. Швед В.В. Банківське регулювання та нагляд. Сутність та значення / В.В. Швед // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки. – 2015.– №11. – Херсон. – С. 124-128.

Демченко Н.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

FORMING THE ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто основні питання формування асортиментної політики підприємства на основі відповідної асортиментної програми. Проаналізовано ключові інструменти асортиментних програм.

Ключові слова: асортимент, асортиментна програма, асортиментна політика.

Abstract. The article deals with the main issues of formation of assortment policy of the enterprise on the basis of the corresponding assortment program. The key tools of assortment programs are analyzed.

Keywords: assortment, assortment programs, assortment policy.

Постановка проблеми. Асортиментна політика підприємства досить часто виступає основою формування загальної стратегії діяльності. Така ситуація, як правило, виникає внаслідок різкої зміни кон'юнктури ринку, коли підприємство змушено корінним чином змінитися задля того або вижити. Хоча при створенні або формуванні стратегії закладалися інші цілі та пріоритети діяльності. Тому особливої ваги набувають питання формування прогнозованої, виваженої та адаптивної асортиментної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування асортиментної політики приділяли увагу такі дослідники, як: Аакер Д. [1], Балабанова Л.В. [2], Верещагина Л.С. [3], Гаркавенко С.С. [4], Діденко Є.О. [6], Котлер Ф. [7], Мазаракі А.А. [8], Нечаева Е.В. [9] та інші.

Виклад основного матеріалу. Асортиментна політика – найбільш важливий з усіх інструментів, за допомогою яких фірма працює на ринку. Її завдання полягає в тому, щоб в кожний даний момент (і в розумній перспективі) набір товарів, що випускаються фірмою, оптимально відповідав потребам споживачів як за якісними характеристиками, так і щодо кількісних обсягів. Це загальна мета асортиментної політики, і вже з неї видно, що сама по собі вона походить від стратегічних і тактичних цілей фірми.

Дійсно, якщо фірма здійснює стратегічне переміщення, скажімо, в наукоємні виробництва, то, насамперед, потрібно чітке розуміння того набору товарів, який реалізує це переміщення (з чого починаємо, що і як опановуємо, які етапи, до яких рівнів показників у нових ринках прагнемо і т. д.). Але навіть якщо здійснюється суто тактичний прийом збільшення частки ринку, контрольованої фірмою, за рахунок відриву від конкурентів в оновленні продукції, то це лише прийом асортиментної політики. Звідси висновок – асортиментна політика є інструмент реалізації стратегічних і тактичних цілей фірми шляхом зміни виробленого асортименту та кількості товарів (послуг) відповідно із сутністю та етапами здійснення даних цілей.

З чого ж складається асортиментна політика? Це перш за все постановка її цілей, а точніше, виведення цих цілей зі стратегії й тактики фірми, які спираються на ринкові дослідження. При цьому ще до постановки власне цілей асортиментної політики проводиться аналіз всіх альтернативних шляхів стратегічного і тактичного розвитку. Наприклад, ту ж ціль збільшення частки ринку фірма може реалізувати, скажімо, додатковими рекламними зусиллями або суттєвим вдосконаленням системи збуту. Ну і, звичайно, дії конкурентів нерідко змушують робити відповідні «асортиментні» кроки. Після того як виділені області стратегії і тактики, в яких фірма має намір діяти через асортимент, формуються асортиментні програми. Як і у всяких програмах такого роду, тут, по-перше, намічаються конкретні її цілі; по-друге, комплекс заходів щодо їх досягнення і, по-третє, вказуються ресурси і строки здійснення.

Зрозуміло що асортиментні програми, тільки управлінський документ, не більше того. Але розробки кожної з них – трудомістка і копітка справа, оскільки вона охоплює практично всі служби фірми: від НДДКР до сервісу. Хто ж очолює розробку такої програми? Як правило, виділяється спеціальний керівник програми (менеджер програми), яким може стати і маркетолог.

Якщо фірма мала керуючого зі спецпродукту, то хто-небудь з його найближчих помічників може: а) спочатку стати менеджером програми з цього продукту; б) потім перетворитися (якщо справи пішли добре) у самостійного керуючого саме з цього товару. За таких умов маркетологи фірми стають головними радниками і помічниками керівника програми, тому що:

- лише за їх допомогою може бути «ринково вірно» поставлена саме мета програми та визначено етапи її виконання;
- тільки вони можуть кваліфіковано розробити програму, яка відносяться до маркетингу асортименту, що розвивається;
- тільки вони можуть забезпечити комерційний зміст програми в цілому.

На останньому моменті варто зупинитися особливо. Справа в тому, що цей корисний і

ефективний метод управління складними об'єктами і процесами має одну негативну властивість. Його дуже легко звести до команди і наказу. Але є в ньому і те, що бюрократ (менеджер) не дуже любить – можливість перевірки за кінцевим результатом. У цьому сенсі, скажімо, чітка вказівка на частку ринку, вихід товару і т. д. – все це дуже болісно для бюрократа. А ось «розробка того-то і сього» – інша справа, оскільки посилаючись на об'єктивні складності НДДКР, тягнути можна довго і, головне, якусь розробку видати можна завжди. Що з нею далі буде – не їх справа.

Нормальна економіка, ринкове господарство і фірма в умовах ринку, звичайно, дозволяють собі роботу на доопрацювання. Але – тільки для того, щоб потім перетворити все краще в потрібні людям товари; нічого іншого ринок не сприймає. І в цьому сенсі прорахунки та невдачі фірми в науково-технічному розвитку і просто у виході на ринок з новим товаром – природні і необхідні моменти, без них немає і ринкових перемог, і максимального задоволення споживача. І все це не слід плутати з улюбленим заняттям «планової економіки» – програмами, в кінці яких немає ні реального споживача, ні його потреб.

Сутність останнього пункту полягає в тому, що маркетологи працюють у всіх точках програми: від задуму до втілення, постійно формуючи і орієнтуючи потік зусиль виконавців-програми на вимоги ринку, і тільки його.

Програми – серцевина асортиментної політики, але не слід сприймати цей термін як щось глобальне. Тут дуже багато залежить від асортименту та масштабу фірми, як таких. Такі програми можуть бути і невеликі за обсягом, і короткі за термінами, а отже, і не настільки дорогі. Гнучкість і динамізм асортиментної політики виключають будь-яку неповороткість інструментарію.

Коли визначаються цілі програми, то спершу вони визначаються найбільш загальним чином. Але, при розробці самої програми потрібно конкретизувати цілі, оскільки мова йде про конкретні інструменти асортиментної політики, шляхи її реалізації.

Отже: є цілі асортиментної політики і є цільові програми як засіб їх досягнення. Але як тільки ми переходимо до цілей – орієнтирів наповнення цих програм, то перед нами постає багато можливостей, вже знайдених ринковою практикою. Постають питання: Робити новий товар? Або модифікувати старий? Або краще будемо робити серію на базі вже наявної моделі?

Для підприємства важливо виділити і систематизувати деякий набір прийомів зміни асортименту фірми, звертаючись до якого і аналізуючи який, у світлі ринкової ситуації, можна правильно визначити цілі програм асортиментної політики.

Зміна асортименту можлива за допомогою використання:

- існуючого асортименту, тобто – відновлення вироблених фірмою товарів (у тому числі індивідуалізація);
- створення серій товарів навколо певної «базової моделі»;
- створення технологічних пакетів навколо існуючих товарів;
- зміни функціональних можливостей з метою задоволення нових груп споживачів та розширення сегмента що обслуговується;
- проникнення в чужі товари чи ринки, де товар фірми виступає, як частина чужої системи;
- забезпечення «сумісності» існуючих товарів фірми з товарами і умовами їх використання, що вже є у нетрадиційних споживачів;
- застосування лізингу;
- можливості створення нових товарів, тобто – приєднання інших фірм;
- організація випуску ліцензійних товарів;
- організація самостійних розробок і виробництва нових товарів (у тому числі під нові екологічні вимоги);
- випуску товарів для чужих товарів і технологічних пакетів;

- випуску товарів, що створюються в основному з чужих товарів;
- модифікації чужих піонерних товарів;
- випуску товарів, що входять в чужій параметричний ряд.

Звичайно, постає проблема, яким саме чином підприємство зможе використати наведеного вище інструментарію. Найбільш очевидною є можливість застосування інструментарію як свого роду аналізуючого механізму. При цьому маркетологи фірми час від часу як би пропускають весь асортимент товарів фірми через наведені інструменти, задаючи питання типу – чи не можна щось покращити в асортименті нашої продукції за рахунок:

- зміни функціональних властивостей;
- поліпшення «сумісності»;
- індивідуалізації;
- тощо.

Це постійне аналізування, безумовно, приносить свої плоди, особливо якщо в цих процесах задіяні і маркетологи, і логісти, і менеджери.

Використання переліку інструментів для вибору можливого варіанту здійснення тактичних цілей фірми, пов'язаних із ситуацією на ринку. У цьому сенсі поява в сегменті ринку підприємства нового товару, який явно користується попитом, виробленого енергійної фірмою, яка щойно виникла, може вимагати досить різної «асортиментної» реакції, а саме:

- купівлі нової фірми;
- поліпшення власних товарів;
- прискорення випуску на ринок нового товару, що розробляється;
- модифікації (звичайно, в рамках закону) товару-новачка;
- тощо.

Іншими словами, перелік виступає знаряддям ситуаційного аналізу для маркетологів.

Використання переліку інструментів як засобу дослідження асортиментної політики конкурентів. Якщо служби маркетингу постійно займаються цим, то збільшуються і прогнозовані можливості асортиментної політики: вона ніби вловлює ситуаційний почерк конкурента, вчиться з високим ступенем достовірності передбачити його можливі кроки.

Також наведений вище перелік може бути застосовано і для: модифікації інструментарію стосовно області, яка цікавить підприємство; розширення наявного інструментарію тощо.

Таким чином і розроблюються відповідні асортиментні програми. Надалі розроблені програми інтегруються у наявні або розроблювані асортименті політики підприємства і вже на їх основі може відбуватися коригування стратегії діяльності.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.

2. Балабанова Л.В. Маркетинг / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М.І. Туган-Барановського, 2002. – 562 с.

3. Верещагина Л.С. Формирование ассортиментной политики промышленного предприятия / Л.С. Верещагина // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №19. – С. 138-140.

4. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2004. – 712 с.

5. Діденко Є.О. Управління асортиментною політикою підприємства / Є.О. Діденко, Д.С. Савельєв // Ефективна економіка. – 2015. – №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910

6. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб. : Изд-во : «Питер», 2015. – 800 с.

7. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі [та ін.]; під ред. проф. Н.М. Ушакової. – Київ : Хрещатик, 1999. – 800 с.

8. Нечаева Е.В. Маркетинговое управление товарным ассортиментом : системный

подход / Е.В. Нечаева // Креативная экономика. – 2010. – №4. – С. 144-151.

Дехтерёнок В.Л.; Гончаревич А.А.,
студенты факультета финансов и банковского дела,
Белорусский государственный экономический университет.
Научный руководитель: **Наумов Д.И.,** к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

РАЗВИТИЕ БЕЛОРУССКОГО АГРОБИЗНЕСА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И УСПЕХИ

DEVELOPMENT OF BELARUSIAN AGRIBUSINESS: MODERN CONDITION, PROBLEMS AND SUCCESSES

Аннотация. В статье рассматривается проблематика развития белорусского агробизнеса на современном этапе развития экономики Республики Беларусь, анализируется роль государства в обеспечении его поддержки, рассматриваются примеры успешной реализации иностранных инвестиций в данную сферу.

Ключевые слова: агробизнес, белорусская экономика, сельское хозяйство.

Abstract. The article considers the problems of development of Belarusian agribusiness at the present stage of development of economy of the Republic of Belarus, examines the role of the state in providing its support, examples of successful implementation of foreign investment in this sector.

Keywords: agribusiness, the Belarusian economy, agriculture.

Постановка проблемы. В развитии белорусской экономики агробизнес играет стратегическую роль, выступая в качестве основы для экономики страны. Агропромышленный комплекс обеспечивает основными компонентами практически все отрасли промышленности и сферы услуг. Поэтому его развитие будет способствовать как заполнению внутреннего и внешнего рынков дешевыми и качественными продуктами питания отечественного производства, так и создаст благоприятные предпосылки для устойчивого развития всей экономики Республики Беларусь.

Термин «агробизнес» характеризует отрасль промышленности, которая занимается производством и распределением сельскохозяйственной техники и материалов, а также переработкой, хранением и распределением сельскохозяйственных товаров. Преимущественно данный термин используется для характеристики предпринимательства в сфере сельского хозяйства в форме торговли сырьевыми ресурсами и сельскохозяйственными машинами. Также он используется для описания коммерческой деятельности предприятий, которые занимаются маркетингом сельскохозяйственных продуктов (склады, оптовики, переработчики, розничные торговцы и т.д.) [1].

Анализ последних исследований и публикаций. В Беларуси активно ведутся исследования по различным проблемам развития агропромышленного комплекса. Так, к наиболее крупным работам по данной проблематике относятся:

- Бычков Н.А. Эффективность организационно-институциональных преобразований АПК: состояние, проблемы, рекомендации / Н.А. Бычков; под ред. А.П. Шпака. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 183 с.
- Лыч Г.М. Развитие агропромышленного комплекса: новые вызовы и возможные ответы на них / Г.М. Лыч, А.П. Шпак. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 133 с.

• Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран Таможенного союза и Единого экономического пространства / З.М. Ильина [и др.]. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 167 с.

• Экономические проблемы инновационного развития АПК на современном этапе: вопросы теории и методологии / В.Г. Гусаков [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 176 с.

• Борисенко А.О. Мотивация труда управленческого персонала в сельскохозяйственных организациях: теоретические и практические аспекты / А.О. Борисенко; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 185 с.

Изложение основного материала. Основой для развития белорусского агробизнеса выступает сельское хозяйство, темпы развития которого в Беларуси за последнее десятилетие значительно выросли и достигли показателя в 5,1% по критерию среднего годового валового роста. Такие темпы роста во многом являются результатом активных государственных инвестиций в сельскохозяйственную отрасль. Подобная инвестиционная политика продиктована необходимостью пополнения государственного бюджета за счёт наращивания торговли белорусской сельскохозяйственной продукцией. В Беларуси мощный сельскохозяйственный потенциал, чему способствуют развитая производственная и логистическая инфраструктура, благоприятные природно-климатические условия для занятий сельским хозяйством и хорошая почва. Основными направлениями развития белорусской сельскохозяйственной отрасли является переработка молока, мяса и производство продуктов питания. В стране в больших масштабах производятся такие сельскохозяйственные продукты, как зерновые, картофель и другие овощи (морковь, сахарная свёкла, огурцы, лук и т.д.), мясо- и молочные продукты, фрукты и ягоды.

Двадцать первый век – это век трансформации факторов производства, поэтому агропромышленный сектор всё чаще и чаще сталкивается с новыми вызовами макроэкономического, финансового и технологического характера. Кроме того, особое влияние на белорусский агробизнес оказывает конкуренция, ведь практически все иностранные торговые партнеры являются представителями государств – членов ВТО. Это ставит представителей белорусского агробизнеса в трудное положение и требует принятия решений, которые должны изменить ситуацию в лучшую сторону. Не случайно, что белорусские компании, работающие в сфере агробизнеса, активно ищут иностранных партнеров для содействия передаче технологий и повышения их конкурентоспособности. В целом, в сфере агробизнеса Беларусь заинтересована в привлечении иностранных компаний для достижения нескольких стратегических целей:

• диверсификация производства и экспортных рынков, замена импорта на товары местного производства;

• внедрение современных технологий в области сельского хозяйства и пищевой промышленности (производство, трансформация, логистика, упаковка и маркетинг), экспортная сертификация ЕС;

• привлечение иностранного капитала: продажа государственных компаний, лизинг, совместные предприятия.

В Республике Беларусь государство является активным экономическим актором, которое стремиться превратить сельское хозяйство в сферу высокотехнологичного наукоемкого труда с широким применением роботов и автоматизированных систем, а также низким уровнем использования ручного низкоквалифицированного труда.

Министерство экономики Республики Беларусь представило проект Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Беларуси на период до 2030 года [3]. На втором этапе (2021-2030 годы) стратегия развития должна быть обращена на создание прибыльного агробизнеса, созданного на принципах самоокупаемости и самофинансировании. Планируется, что в этот период будет обеспечено повышение конкурентоспособности национальной продовольственной системы, достижение уровня

урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота на уровне аналогичных показателей европейских стран.

В стране действует программа по развитию аграрной промышленности на 2016-2020 годы, а инструментами достижения развития являются соответствующие подпрограммы (например, по развитию отраслей животноводства и растениеводства, переработке отходов реализации различных видов продукции, создание предприятий по переработке вторичных продуктов и местных видов сырья) [4]. Данная государственная программа направлена на увеличение производительности и объемов сельскохозяйственного производства высокого качества, на повышение конкурентоспособности белорусского агробизнеса посредством рыночных механизмов. Для достижения этих целей в короткий период предусмотрено решение различных задач, имеющих наибольшее значение для сельскохозяйственного производства (повышение эффективности использования местных ресурсов, развитие политики экспорта, финансовая и логистическая поддержка).

Предложенный набор организационных мер, проводимых как на уровне производителей, так и на макроуровне будет способствовать увеличению производительности белорусского АПК. Однако для устойчивого развития белорусского агробизнеса необходима модернизация сельскохозяйственного производства, что предполагает улучшение технологических процессов, проведение различных мероприятий по сохранению мелиорированных земель, оптимизация использования био- и химических средств повышения плодородия почвы. Кроме того, более активно должны использоваться такие инструменты, как мероприятия по санации предприятий (финансовому оздоровлению), кредитная политика, развитие транспортной инфраструктуры, оптимизация затрат на сельхозпродукцию для снижения её себестоимости. На улучшение институциональной структуры продовольственного рынка нацелено формирование подходящей среды для роста инвестиционной привлекательности агробизнеса и развития государственно-частного партнёрства.

Отдельной проблемой выступают риски природно-климатического, торгово-финансового, внешнеторгового, макроэкономического и общественного характера, которые могут препятствовать развитию белорусского агробизнеса. В связи с этим в госпрограмме по развитию аграрной промышленности на 2016-2020 годы предложен порядок управления рисками на базе осуществления ежегодного мониторинга, формирования прогнозов и рекомендаций по регулированию и управлению агропромышленным сектором экономики.

Однако основной проблемой для устойчивого развития белорусского агробизнеса является неблагоприятное финансовое положение значительной части субъектов хозяйствования, что определяет потребность в финансовом оздоровлении сельскохозяйственной организаций.

Согласно данным национальной статистики, в 2015 году чистая прибыль организаций сельского хозяйства Беларуси составила отрицательную сумму, а именно – 525,9 млрд. недоминированных рублей, когда в 2012 году прибыль составляла 9312,9 млрд. недоминированных рублей [2]. Кроме того, количество убыточных предприятий в 2015 году составило 723 единицы, в то время как в 2010 году только 149 организаций относились к эхтой группе [2]. Реальная заработная плата работников организаций сельского хозяйства в 2015 году уменьшилась на 3,6% (по сравнению с 2014 годом), в то время как производительность труда в сельском хозяйстве на одного работника уменьшилась на 7,7% [2]. Для решения данной проблемы запланировано более широкое использование практики и процедур антикризисного управления, использование приватизации, кредитования и иных мер.

Определенную роль должна играть аграрная интеграция, что предполагает создание новых продуктовых компаний силами партнёров из нескольких отраслей, а также развитие агропромышленных комбинатов, которые объединяют производство продукции, а также её переработку и сбыт. Формирование кооперативно-интегрированных цепочек, объединяющих технологически зависимые предприятия, экономически дополняющих и поддерживающих

друг друга, является перспективой в области развития аграрного бизнеса. Ведь соединение в одну структуру крупных продуктовых компаний на уровне регионов даёт возможность централизовать инвестиции, более эффективно перераспределять ресурсы, снизить затраты производства, повысить объём производства продукции с высокой добавочной стоимостью. Поэтому работа в единой цепи с замкнутым циклом «производство сырья − переработка продукции – торговля» в итоге создаст безубыточную работу предприятий аграрной промышленности.

Важную роль в деле обеспечения устойчивого развития белорусского агробизнеса играет государственная поддержка экономического, финансового и технологического характера малых форм хозяйствования в сельской местности (фермерские хозяйства). Помощь фермерским хозяйствам будет ориентирована на проведение известкования почв и мелиоративных работ, страхование производства и хранения сельскохозяйственных культур, на противоэпизоотические и иные меры. Планируется, что фермерские хозяйства в период с 2016 по 2020 годы обеспечат существенный вклад в развитие белорусского агропромышленного комплекса и смогут увеличить объём производимой сельхозпродукции в 2,8 раза [5].

Меры финансового характера поддержки организаций агробизнеса, если рассматривать прямые выплаты производителям, которые будут переводиться из местных бюджетов в виде прибавки за реализованную продукцию, призваны сгенерировать её создание и поставки на переработку в целях следующей реализации продуктовых товаров с высокой дополненной ценой. Выплата прибавки за реализацию молока, БРС, льна-долгунца и остальных видов сельскохозяйственной продукции обязана стать главной формой поддержки сельскохозяйственных производителей. Кроме того, для их финансирования планируется привлечение финансовых средств организаций агропромышленного комплекса, местных бюджетов, а также банковские кредиты.

В качестве успешных примеров развития агробизнеса в Республике Беларусь можно привести следующие проекты, реализованные совместно белорусскими и иностранными партнерами [6].

Компания «Stotz Agro-Service» (ФРГ) импортирует и продает современное сельскохозяйственное оборудование, включая тракторы и комбайны, а также оказывает техническую помощь (финансирование, обучение, послепродажное обслуживание) в Беларуси. Свой офис компания открыла в Минске в 1996 году. В настоящее время команда обслуживания и комплектующих насчитывает более 50 сотрудников. Кроме того, компания также владеет и управляет «Stotz Farm» – молочной и зерновой фермой в 20 км от Минска со стадом из 800 голов крупного рогатого скота на 5000 гектарах. С 2000 года инвестиции «Stotz Agro-Service» в экономику Беларуси составили 30 миллионов долларов США, а всего на компанию в стране работает 420 человек.

Компания «Danone» (Франция) и ее российский филиал «Юнимилк» в Беларуси создали совместное предприятие с компанией из Шклова стоимостью 24 миллиона евро. Новая компания производит молочные продукты (йогурты, кремы, сливки, творог и пр.) для местного рынка и на экспорт.

Компания «Olvi» (Финляндия) является крупным производителем пива, сидра и безалкогольных напитков. В конце 2008 года она приобрела пивоваренный завод Lidskoe Pivo в Гродно, который был построен в 1876 году. Масштабная программа модернизации завода Lidskoe Pivo позволила резко повысить качество и объемы продукции, а компании контролировать половину белорусского рынка пивоваренной продукции уже к 2011 году.

Выводы. Итак, с одной стороны, перед белорусским агробизнесом стоят достаточно серьезные проблемы (недостаток финансирования сельскохозяйственных организаций, слабая производительность сельскохозяйственного производства и сбыта, сложное конкурентное положение субъектов агробизнеса, недостаточное обеспечение отечественным сельскохозяйственным продовольствием в нужных объёмах и высоким качеством), которые препятствуют его развитию. С другой стороны, государственная поддержка сферы

белорусского агробизнеса содействует формированию благоприятных условий для решения острых задач в сфере сельскохозяйственного производства и наращивания потенциала данного сегмента экономики. Как показывает национальная статистика, доля сельского, лесного и рыбного хозяйства в ВВП остаётся достаточно высокой: 2013 год – 6,8%, 2014 год – 7,3%, 2015 год – 6,3%, 2016 год – 6,8% [7, с. 35].

Таким образом, в свете того, что спрос на сельскохозяйственную продукцию будет неуклонно расти во всем мире (рост численности населения планеты, возрастающий спрос на рынке ЕАЭС), а также активной поддержки со стороны государства, в среднесрочной перспективе можно прогнозировать оживление и развитие белорусского агробизнеса.

Список использованных источников

1. The Balance [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://www.thebalance.com. – Дата доступа :12.11.2017.

2. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический справочник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016.

3. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.economy.gov.by/ru/gp_agro-ru/ – Дата доступа : 11.11.2017.

4. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. №585 : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 марта 2016 г. №196 // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : pravo.by. – Дата доступа : 13.11.2017.

5. Interfax.by Информационное агенство [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://www.interfax.by. – Дата доступа : 11.11.2017.

6. East Invest Support Office [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.east-invest.eu. – Дата доступа : 11.11.2017.

7. Беларусь в цифрах. Статистический справочник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 72 с.

Дзюбак А.А., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ГРОШОВО-КРЕДИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

MONEY-CREDIT REGULATION OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто сутність грошово-кредитного регулювання. Визначено значення грошово-кредитної політики національного банку. Проаналізовано основний інструментарій грошово-кредитного регулювання.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, грошово-кредитне регулювання, банківська система, дисконтна ставка, облікова ставка.

Abstract. The essence of monetary regulation is considered in the article. The value of the monetary policy of the National Bank has been determined. The basic instrument of monetary regulation is analyzed.

Keywords: monetary policy, monetary regulation, banking system, discount rate.

Постановка проблеми. Криза у банківській системі України значно підвищила роль державного регулювання банківської діяльності. «Банкопад» виявив ситуацію, коли інструментарій грошово-кредитного регулювання не використовувався в повній мірі, що спричинило значні трансформації у економіці держави. З іншого боку, в економічній

політиці державою було обрано курс на лібералізацію. Дія всіх цих факторів і змусила по новому віднестися до інструментарію грошово-кредитного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням грошово-кредитного регулювання присвячено роботи таких вчених, як: Міщенко В.І, Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренєва О.Г. [1], Шведа В.В. [5], Любун О.С., Любун В.С., Іванець І.В. [2], Грушко В.І., Лаптєв С.М., Раєвського К.Є. [3], Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Савлук М.І. [4] та інших.

Виклад основного матеріалу. Грошово-кредитне регулювання за своєю суттю є відповідною сукупністю заходів відповідного державного регулятора, що спрямоване на регулювання обсягів грошової маси в обігу, рівня відсоткових ставок депозитування, кредитування, рефінансування та інших показників грошового обігу та ринку капіталу в державі.

Грошово-кредитне регулювання за своєю суттю направлене на досягнення стабільного макроекономічного зростання, таргетування інфляції та контролю безробіття. Грошово-кредитна політика найбільш ефективно і оперативно виконує функції регулювання економічного циклу, попередження і подолання спаду виробництва.

Ключовими ідеологами системи грошово-кредитного регулювання є монетаристи.

Природньо, що головним об’єктом грошово-кредитної політики є саме гроші та грошові еквіваленти. Головним суб’єктом грошово-кредитної політики виступає Національний банк, який здійснює грошову емісію і регулює грошово-кредитну діяльність комерційних банків.

У своїй політиці Національний банк застосовує такі ключові методи: операції на відкритому ринку; коригування резервних нормативів, регуляторних нормативів тощо; визначення мінімального рівня облікової ставки.

Операції на відкритому ринку являють собою операції купівлі-продажу Національним банком урядових цінних паперів на відкритому ринку. У процесі купівлі-продажу цих паперів Національний банк вступає у відносини з комерційними банками, нефінансовими установами та населенням, а в окремих випадках і з державними установами. Здійснюючи операції із цінними паперами, Національний банк здатен збільшувати або зменшувати обсяги мінімальних резервів в банківській системі і таким чином впливати на пропозицію грошей.

Тобто в проведенні операцій купівлі-продажу, Національний банк переслідує за мету досягнення ключових макрофінансових показників, що визначені у бюджетній резолюції. До таких макроекономічних показників належить: обсяг та динаміка валового внутрішнього продукту; прогнозований та цільовий рівень інфляції; розмір дефіциту чи профіциту державного бюджету та джерела покриття дефіциту; платіжний і торговельний баланси.

У процесі здійснення грошово-кредитної політики Національний банк використовує певний інструментарій, який охоплює: визначення норм обов’язків резервів; формування процентної політики; механізми рефінансування комерційних банків; операції з цінними паперами на відкритому ринку; формування курсу національної валюти; регулювання ринку імпорту та експорту капіталу.

Сутність визначення норм обов’язкових резервів полягає в тому, що Національний банк встановлює комерційним банкам та іншим кредитним установам нормативи обов’язкового резервування залучених коштів. Тобто залучаючи умовних 100 грошових одиниць, банк в змозі направити на кредитування 80 одиниць, якщо резервна норма визначена на рівні 20%. Варіювання рівня резервної норми може підвищувати або знижувати вартість грошей у часі.

Процентна політика як інструмент грошово-кредитного регулювання економіки полягає в тому, що Національний банк визначає рівень процентних ставок за ломбардними і обліковими кредитами, які він надає комерційним банкам у порядку рефінансування їхніх активних операцій. В свою чергу, майже вся поточно банківська діяльність пов’язана із ставкою рефінансування.

Операції з цінними паперами на відкритому ринку полягають у змінах обсягів купівлі та продажу Національним банком цінних паперів: казначейських зобов’язань (депозитних

сертифікатів), інших цінних паперів. Сутність цих операцій нами було розглянуто вище.

Регулювання імпорту та експорту капіталу є інструментом впливу на грошову масу в зверненні, яке застосовується Національним банком, через: реєстрацію імпорту та експорту капіталу; встановлення максимальних і мінімальних розмірів процентних ставок за іноземними депозитами в українських банках; встановлення для осіб, які мають борги перед нерезидентами, обов'язкового безпроцентного вкладення певної частини від суми цих боргових зобов'язань в уповноважених банках.

Але самим основним інструментом регулювання грошово-кредитної сфери Національним банком належить так званій дисконтній ставці. Дисконтна ставка являє собою оперативний інструмент державного впливу на ринок позичкових капіталів. В умовах ринкових відносин централізоване регулювання рівня дисконтної ставки додає визначену спрямованість руху кредиту по горизонталі (банк-позичальник) і по вертикалі (Нацбанк – комерційний банк). Офіційна дисконтна (облікова) ставка служить орієнтиром для ринкових процентних ставок; її зміна по наданим Нацбанком кредитам збільшує або скорочує пропозицію кредитних ресурсів, регулює тим самим і попит на них. Крім того, дисконтна ставка впливає на рівень попиту та пропозиції на грошовому ринку, безпосередньо впливаючи на рівень інфляції.

Виходячи з облікової ставки, визначаються ставки, стягнуті комерційними банками по своїх позиках, і розміри відсотків, виплачуваних вкладникам по депозитах і інших рахунках. Підвищення (в антиінфляційних цілях) облікового відсотка, тобто політика «дорогих грошей» обмежує для комерційних банків можливість одержати позику в Національний банк й одночасно збільшує ціну грошей, наданих у кредит комерційними банками. В результаті кредитні вкладення в економіку скорочуються і, отже, гальмується подальше зростання виробництва. Курс же на зниження дисконтної ставки, політика «дешевих грошей», навпаки, виступає фактором розгортання кредитних операцій і прискорення темпів економічного розвитку.

Варто відзначити, що дисконтна (облікова) політика безпосередньо визначає рівень розвитку кредитного ринку держави, впливаючи не лише на банківські установи, але й на всю парабанківську систему.

Ключовою особливістю парабанківської системи є її сегментованість та спеціалізованість.

Тобто, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (не банки) зосереджують свою діяльність на окремих, як правило, невеликих сегментах ринку фінансових послуг, функціонуючи для певного типу клієнтури або пропонуючи відносно вузький спектр можливих операцій (рис. 1).

Важливу роль у ефективній діяльності кредитної системи в будь-якій країні з ринковою економікою передбачає необхідність ієрархічної побудови її інститутів на двох рівнях: перший – центральний банк країни; другий – комерційні банки і спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Така структура уможливлює оптимальну організацію відносин між різними ланками кредитної системи, забезпечуючи належну координацію та регулювання їхньої діяльності з метою якнайповнішого задоволення потреб різних учасників господарського обороту у кредитно-фінансових послугах.

Крім того, така структура дозволяє доволі ефективно регулювати грошово-кредитну політику, формуючи такі правила гри на кредитному ринку, які дозволяють досягати бажаних макроекономічних показників.

Завдяки стабілізаційній здатності грошово-кредитна політика відіграє надзвичайно важливу роль на переломних стадіях економічного циклу – під час виходу з депресії, гальмування економічного спаду, запобігання кризи виробництва. Відповідними грошово-кредитними заходами центральний банк має можливість активізувати чи сповільнити кожний із цих процесів залежно від завдань загальноекономічної політики держави.

Рис. 1.Кредитна система України

Таким чином, можна стверджувати, що саме на основі грошово-кредитного регулювання найбільш змістовно побудована система державного регулювання економіки. Зважена грошово-кредитна політика сприяє формуванню стабільного не тільки фінансового, але й реального сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Коваленко В.В., Коренєва О.Г. Банківський нагляд : навчальний посібник / В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва. – Київ : Знання, 2004. – 406 с.

2. Любунь О.С., Любун В.С., Іванець І.В. Національний Банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О.С. Любунь, В.С. Любун, І.В. Іванець. – Київ : Центр навч. л-ри, Ун-т екон. та права «КРОК», 2004. – 351 с.

3. Грушко В.І., Лаптєв С.М., Любунь О.С., Раєвський К.Є. Банківський нагляд : навчальний посібник / В.І. Грушко, С.М. Лаптєв, О.С. Любунь, К.Є. Раєвський. – Київ : ЦУЛ, 2004. – 264 с.

4. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / Кол. авт. : А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.; За ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза і к.е.н., доц. М.Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.

5. Швед В.В. Банківське регулювання та нагляд. Сутність та значення / В.В. Швед // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : «Економічні науки». – 2015. – №11. – С. 124-128

Євась Т.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Жигола О.С., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Яблочніков С.Л., *д.пед.н., к.т.н., професор,*
завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»

АНАЛІЗ АКТИВІВ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

ANALYSIS OF THE ASSETS OF EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

Анотація. У роботі розглядається сутність активів та їх складові. Досліджуються основні методи аналізу активів. Визначаються етапи процесу аналізу стану та структури активів навчального закладу. На прикладі одного з навчальних закладів України здійснено аналіз динаміки складових майна та досліджено його структуру в розрізі оборотних та необоротних активів.

Ключові слова: активи, оборотні активи, необоротні активи, структура активів, баланс.

Abstract. The article considers the essence of assets and their components. The basic methods of analysis of assets are studied. The stages of the analysis of the status and structure of the assets of an educational establishment are determined. The analysis of the dynamics of the assets components is carried out for one of the Ukrainian educational establishment and studied its structure in the context of current and non-current assets.

Keywords: assets, current assets, non-current assets, assets structure, balance.

Постановка проблеми. Сьогодні для якісного здійснення освітньої, навчально-виховної, наукової, науково-технічної, видавничої, культурно-мистецької, творчої, спортивно-оздоровчої та іншої діяльності навчальним закладам необхідно ефективно формувати та використовувати сучасну матеріальну базу. Основою такої бази є майно (активи) закладу освіти, що є в його розпорядженні на правах власності або володіння та відображене в його балансі. Тому проблема формування достатнього обсягу та стану активів, у їх відповідній структурі, що забезпечить досягнення найбільшого економічного ефекту господарської діяльності навчальних закладів є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам визначення сутності активів, підходам до оцінки їхнього стану та структури, ефективності використання присвячені роботи багатьох науковців і практиків, серед яких можна виділити наступних: Абдурахманова А.Е. [1], Базілінська О.Я. [2], Бланк І.А., Клименко С.О. [4], Кремповая Н.Л. [1], Мікрюкова Л.В. [4], Момот Т.В., Поддєрьогін А.М., Савицька Г.В., Шелудько В.М. [7], та інші. І хоча у більшості робіт увага акцентується на окремих складових активів підприємства та методах їхнього аналізу, сьогодні виникає необхідність у розробці нових підходів щодо оцінки стану та оптимізації структури активів підприємства [3, с. 16].

Метою дослідження є аналіз теоретичних та практичних аспектів оцінки стану та структури активів закладу; дослідження стану, структури, динаміки та якісної характеристики основних та оборотних активів навчального закладу (на прикладі Вінницького вищого професійного училища Департаменту поліції охорони).

Виклад основного матеріалу. Активи – це майно в його матеріальній і нематеріальній формах, придбане закладом за рахунок власних або залучених ресурсів, що перебувають у

його розпорядженні та призначені для використання у фінансово-господарській діяльності з метою отримання прибутку [7].

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [5].

Залежно від строку та специфіки використання у навчально-господарській діяльності закладу активи поділяють на необоротні (господарські засоби, що обслуговують основну діяльність з терміном використання більше одного року) та оборотні (господарські засоби, що обслуговують основну діяльність з терміном використання до одного року) [1, с. 11].

Процес аналізу стану та структури активів навчального закладу складається із таких етапів:

- вертикальний та горизонтальний аналіз активів;
- аналіз коефіцієнтів структури активів;
- аналіз оборотних та необоротних активів;
- якісна характеристика основних засобів [2].

Вертикальний (структурний) аналіз базується на розрахунку питомої вага окремих структурних складових агрегованих фінансових показників.

Горизонтальний (трендовий) аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників навчального закладу у часі.

Аналіз фінансових коефіцієнтів базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності навчального закладу між собою [4, с. 551-552].

На прикладі Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони була здійснена оцінка складу, структури та динаміки активів навчального закладу за 2014-2016 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки активів
Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки

Показники	2014 рік		2015 рік		2016 рік		Темпи приросту, %	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2015-2014	2016-2015
Необоротні активи	4263	76,00	4128	66,31	4150	73,67	-3,17	0,53
Оборотні активи	1346	24,00	2097	33,69	1484	26,33	55,79	-29,23
Баланс	5609	100	6225	100	5634	100	10,98	-9,49

Джерело: [6]

Як видно із табл. 1 загальна вартість майна училища у 2015 році зросла на 10,98%, тоді як у 2016 році вона зменшилась на 9,49%. Зменшення валюти балансу у 2016 році є негативним явищем, оскільки зменшилися можливості навчального закладу для надання освітніх послуг. Причинами, що вплинули на зміну валюти балансу є значне скороченням вартості оборотних активів на 29,33% у 2016 році.

Аналіз коефіцієнтів структури активів навчального закладу дозволяє оцінити його господарський потенціал та, певною мірою, ліквідність балансу (табл. 2).

Коефіцієнт постійності вказує на частку необоротних активів у майні навчального закладу. Як видно із табл. 2 показник має нестійку тенденцію до зміни: негативним є його зменшення у 2015 році до 0,66 (порівняно із 2014 роком, коли значення коефіцієнта становило 0,76), позитивно оцінюється його зростання у 2016 році до 0,72 (порівняно із 2015 роком на 0,08), оскільки це свідчить про зростання господарського потенціалу училища.

Оберненим показником до коефіцієнту постійності є коефіцієнт мобільності, який вказує на те, що майно Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони не може змінити структуру протягом короткого періоду часу, оскільки даний коефіцієнт має низькі значення: 0,24 у 2014 році, 0,34 – у 2015 році та 0,26 – у 2016 році.

Таблиця 2

Аналіз показників структури активів
Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютний приріст	
				2015-2014	2016-2015
Коефіцієнт постійності	0,76	0,66	0,74	-0,10	0,08
Коефіцієнт мобільності	0,24	0,34	0,26	0,10	-0,08
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,32	0,51	0,36	0,19	-0,15

Джерело: [6]

Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів має нестійку тенденцію зміни. Так, у 2015 році він збільшився на 0,19 і становив 0,51, то у 2016 році зменшився на 0,15 і склав до 0,36. Зменшення показника у 2016 році оцінюється негативно, оскільки це може свідчити про зниження ліквідності балансу.

Оборотні активи – це наймобільніша частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежать результати господарської діяльності та фінансовий стан навчального закладу (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз динаміки та структури оборотних активів
Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки

Показники	2014 рік		2015 рік		2016 рік		Темпи приросту, %	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2015-2014	2016-2015
Запаси	346	25,71	503	23,99	528	35,58	45,37	4,97
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	891	66,20	968	46,16	184	12,40	8,64	-80,99
Дебіторська заборгованість за розрахунками	8	0,59	276	13,16	416	28,03	3350,00	50,72
Інша поточна дебіторська заборгованість	42	3,12	59	2,81	69	4,65	40,47	16,95
Гроші та їх еквіваленти	13	0,97	14	0,67	10	0,67	7,69	-28,57
Витрати майбутніх періодів	5	0,37	13	0,62	8	0,54	160,00	-38,46
Інші оборотні активи	41	3,05	264	12,59	269	18,13	543,90	1,89
Всього	1346	100	2097	100	1484	100	55,79	-29,23

Джерело: [6]

Отже, як видно із табл. 3 найбільший внесок у формування оборотних активів підприємства зробила дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги у 2014-2015 роках (її частка у структурі активів відповідно складала 66,20% і 46,16%) та запаси і дебіторська заборгованість за розрахунками у 2016 році (їхня частка у структурі активів відповідно складала 35,38% і 28,03%). Загалом, дебіторська заборгованість училища за всіма її видами у 2016 році становить у структурі активів 44,99% (12,40 + 28,03 + 4,65). Відведення значної суми коштів у дебіторську заборгованість може призвести до фінансових

ускладнень, навчальний заклад може відчувати нестачу коштів для придбання запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом та постачальниками. Щодо динаміки дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, то відбулося її скорочення у 2016 році на 80,99%. Дана тенденція є позитивною, оскільки покращує фінансову дисципліну із партнерами училища.

Також спостерігалось значне зростання дебіторської заборгованості за розрахунками у 2014 році (на 3350,00%) та у 2016 році (на 50,72%). Таку тенденцію оцінюють негативно, оскільки збільшився обсяг коштів, що вилучається із обороту навчального закладу.

Протягом усього періоду відбувалось стабільне зростання запасів навчального закладу. За результатами 2015 року їх величина зросла до 23,99%, а у 2016 році – до 35,58%.

Гроші та їх еквіваленти за аналізований період зменшувались: у 2014 р. їхня сума становила 13 тис. грн. (0,97%), у 2015 р. – 14 тис. грн. (0,67%), у 2016 р. – 10 тис. грн. (0,67%). Це оцінюють негативно, оскільки гроші та еквіваленти є наймобільнішими активами училища, тому воно може мати труднощі із здійсненням поточних розрахунків із контрагентами.

Найменші частки у структурі оборотних активів Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони припадали на витрати майбутніх періодів. Так, у 2014 р. їхня величина становила 5 тис. грн. (0,37%), у 2015 р. – 13 тис. грн. (0,62%), у 2016 р. – 8 тис. грн. (0,54%).

Проведений аналіз виявив, що за досліджуваний період 2014-2016 роки значно зросла частка інших оборотних активів у складі оборотних активів Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони. Так, у 2014 їхня сума становила 41 тис. грн. (3,05%), у 2015 р. – вже 246 тис. грн. (12,59%), у 2016 р. – 269 тис. грн. (18,13%). Загалом приріст становив 228 тис. грн. або 15,08%.

Структурно-динамічний аналіз необоротних активів навчального закладу показаний у табл. 4.

Таблиця 4

Аналіз динаміки та структури необоротних активів
Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки

Показники	2014 рік		2015 рік		2016 рік		Темпи приросту, %	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2015-2014	2016-2015
Нематеріальні активи	2609	61,20	2609	63,20	2609	62,87	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	95	2,22	-	-	1	0,02	-	-
Основні засоби	1484	34,81	1500	36,34	1521	36,65	1,08	1,40
Відстрочені податкові активи	56	1,31	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні активи	19	0,46	19	0,46	19	0,46	0	0
Всього	4263	100	4128	100	4150	100	-3,17	0,53

Джерело: [6]

З табл. 4 видно, що зміна обсягу необоротних активів є нестабільною: у 2015 році їх обсяг зменшився на 3,17%, а у 2016 році – збільшився на 0,53%. Основну часту у структурі необоротних активів займають нематеріальні активи (0 стабільна сума у 2609 тис. грн.), частка у 2016 році становила 62,87%.

Обсяг основних засобів стабільно зростав, відповідно зростала і їхня частка у структурі необоротних активів: у 2016 році показник становив 36,65%.

Інші необоротні активи мали сталу величину та частку у структурі необоротних активів училища: відповідно 19 тис. грн. та 0,46%.

Оскільки єдино складовою необоротних активів навчального закладу, що змінювались

протягом досліджуваного періоду є основні засоби, варто приділити увагу їхній ефективності використання (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз ефективності використання основних засобів
Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютний приріст	
				2015-2014	2016-2015
Фондовіддача, грн.	5,18	6,95	6,53	1,77	-0,42
Фондомісткість, грн.	0,19	0,14	0,15	-0,05	0,01
Фондоозброєність, тис. грн./чол.	17,06	16,67	19,01	-0,39	2,34
Рентабельність основних засобів, %	-	-	4,40	-	-

Джерело: [6]

Як видно із табл. 5 зміна показників фондовіддачі основних засобів була нестабільною. Так, на кожну гривню, вкладену училищем в ці засоби, воно отримувало 5,18 грн. чистого доходу у 2014 р., 6,95 грн. – у 2015 р. та 6,53 грн. – у 2016 р. Загалом фондовіддача зменшилась у 2016 році на 0,42 грн.

Показник фондомісткості, що показує скільки основних засобів навчального закладу припадає на 1 грн. доходу, який отримує училище загалом має нестабільну тенденцію зміни. Так, у 2014 році показник становив 0,19 грн., у 2015 році зменшився до 0,14 грн., у 2016 році склав 0,15 грн.

За досліджуваний період також спостерігалась нестабільна зміна фондоозброєності, яка загалом у 2015 році склала 16,67 тис. грн./чол. (на 0,39 тис. грн./чол. менше порівняно із 2014 роком), а у 2016 році становила 19,01 тис. грн./чол. (на 2,34 тис. грн./чол. більше порівняно із 2015 роком).

Рентабельність використання основних засобів визначити можливо лише за 2016 рік, оскільки у 2014-2015 роках навчальний заклад був збитковим. Поява рентабельності основних засобів у 2016 році оцінюється позитивно, оскільки це означає підвищення ефективності їх використання. Так, у 2016 році рентабельність основних засобів клала 4,40%.

Висновки. Таким чином, активи відіграють важливу роль в забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності училища, рентабельності та результатів його фінансово-господарської діяльності. Оптимальна величина та структура активів повинна забезпечувати безперебійне ефективне функціонування навчального закладу. Аналіз активів є складним процесом, оскільки під час його здійснення необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки оборотних та необоротних активів, визначити рівень та ефективність використання основних засобів і факторів, що на них впливають тощо.

Аналіз активів навчального закладу, проведений на прикладі Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони за 2014-2016 роки виявив, що загальна вартість майна училища змінювалась нестабільно. Так, у 2015 році вона зросла на 10,98%, тоді як у 2016 році – зменшилась на 9,49%, що є негативним явищем у фінансово-господарській діяльності навчального закладу, адже це зменшує його можливості надавати якісні освітні послуги. Основними причинами, що вплинули на зміну валюти балансу є значне скороченням вартості оборотних активів на 29,33% у 2016 році, а також відсутність збільшення вартості та оновлення нематеріальних активів і основних засобів протягом досліджуваного періоду.

Список використаних джерел

1. Абдурахманова А.Е., Кремповая Н.Л. Оптимізація управління активами підприємства / А.Е. Абдурахманова, Н.Л. Кремповая // Культура народів Причорномор’я. – Сімферополь : Крим. – 2013. – №253. – С. 10-13.

2. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посібник /

О.Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.

3. Жук О.С. Оцінка стану та структури активів підприємства / О.С. Жук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог : Вид-во НУ«ОА». – 2016. – №3(31). – С. 16-20.

4. Клименко С.О., Мікрюкова Л.В. Аналітичне забезпечення моніторингу фінансового стану вищого навчального закладу / С.О. Клименко, Л.В. Мікрюкова // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С. 549-553.

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

6. Фінансова звітність Вінницького ВПУ Департаменту поліції охорони [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://vvpu.com.ua/down/

7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : підручник / В.М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Знання, 2013. – 375 с.

Жукова О.А., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Гелета І.А., *магістрант 1 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

DEBIT MANAGEMENT AND CREDIT PROTECTION AT THE ENTERPRISE

Анотація.У даній роботі досліджено теоретичні аспекти управління дебіторською і кредиторською заборгованістю. Висвітлено практичні підходи щодо аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управлінням дебіторською заборгованістю, управління кредиторською заборгованістю, ефективність управління.

Abstract. In this paper the theoretical aspects of management of accounts receivable and payables are investigated. The practical approaches to the analysis of receivables and payables of the enterprise are presented.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, accounts receivable management, payroll management, management efficiency.

Постановка проблеми. Під впливом нестабільності економічного, фінансового і політичного середовища знижуються темпи зростання обсягів виробництва, скорочуються види діяльності, сповільнюються інвестиційні вкладення. У зв’язку з цим виникає потреба у розробці ефективного механізму управління господарською діяльністю підприємств. Домінуюче значення, у такій ситуації, набуває управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Ринкові умови господарювання підвищують самостійність підприємств, їх економічну і юридичну відповідальність. У цих умовах різко зростає значення фінансової стійкості суб’єктів господарювання. Все це значно підвищує необхідність раціонального використання дебіторської та кредиторської заборгованості, яка є неминучим фактом, супроводжуючим систему взаєморозрахунків підприємств. Управління дебіторською та кредиторською

заборгованістю також впливає на рівень його ліквідності та платоспроможності, адже розрахунки займають значну частину в структурі звіту про фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями досліджувались як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, такими як: Вілсон Е., Макмінн М., Хелферт Є., Ван Хорн Дж. К., Брігхем Е., Бернстайн Л., Брейлі, Астахов Р.В., Береза С., Бланк І., Бутинець Т., Загородній А., Кірейцев Г., Малюгою Н., Поддєрьогін А., Столяров В., Шеремет А. та ін.

Виклад основного матеріалу. На фінансовий стан підприємства значною мірою впливає наявність та структура його дебіторської та кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість є природним, об'єктивним процесом фінансово-господарської діяльності підприємства, яка виникає у процесі виконання зобов'язань в таких випадках:

- комерційне кредитування постачальником покупця, тобто при відстрочці платежу;
- невчасна оплата, тобто при простроченні платежу;
- нестача, розтрати, розкрадання;
- поставки недоброякісної або некомплектної продукції;
- інші випадки.

Модель управління дебіторською заборгованістю містить такі складові елементи, як [4]:

1. Статичний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу.

2. Динамічний (трендовий) аналіз та оцінка тенденцій розвитку ситуації з погашенням контрагентами дебіторської заборгованості.

3. Обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями.

4. Рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі).

5. Контроль простроченої дебіторської заборгованості та попередження формування безнадійної заборгованості тощо [2].

Під управлінням дебіторською заборгованістю розуміють процес планування, організації, координації, мотивації та контролю стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей бізнесу, іншими словами, це розробка відповідних управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості.

Сучасна практика фінансового менеджменту пропонує два способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління та управління на основі аутсорсингу. При самостійному управлінні дебіторською заборгованістю використовуються виключно ресурси компанії (трудові, фінансові, технічні), але в малому бізнесі вони часто є обмеженими. Інший спосіб управління дебіторською заборгованістю базується на аутсорсингу – передачі на договірній основі непрофільних функцій іншим організаціям, що спеціалізуються на виробництві конкретної продукції, виконанні робіт, наданні послуг і мають відповідний досвід, знання, персональні та технічні засоби.

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

Модель управління кредиторською заборгованістю містить такі складові елементи, як [4]:

1. Статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської

заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків.

2. Обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки.

3. Попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо.

Управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості.

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства. На відміну від оптимізації, мінімізація представляє собою механізм управління кредиторською заборгованістю, при якому існуюча кредиторська заборгованість максимально зменшується, або ж повністю погашається.

У системі управління заборгованостями одним з важливих етапів є погоджене прогнозування загального їх розміру у взаємозв'язку з базовими цілями й основними показниками діяльності підприємств.

Основними прийомами управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є [3]:

- аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості;
- ABC – аналіз у відношенні до дебіторів;
- аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невигідних з точки зору інкасації товарів;
- оцінка реальної вартості існуючої дебіторської та кредиторської заборгованості;
- зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;
- контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначенні конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті;
- оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості.

Стабільність фінансового стану підприємства потребує регулярно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, їх рівнем, показниками оборотності та періодом погашення заборгованості. На прикладі ПП «ЯнТаС» проведемо аналіз ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві (табл. 1). Інформаційним джерелом розрахунків є фінансова звітність підприємства за 2014-2016 роки.

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що середня дебіторська заборгованість ПП «ЯнТаС» та період її погашення з кожним роком збільшується і на кінець періоду дослідження становить 14286,45 тис. грн. або становить 561% до 2014 року. З одного боку, це характеризує, що підприємство нарощує обсяги реалізації своєї продукції. Але це є і негативним явищем, тому що уповільнення повернення оборотних активів у господарську діяльність потребує додаткового залучення коштів. Тобто, невиправдане збільшення розміру дебіторської заборгованості є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення його певного рівня може привести до зниження ліквідності.

Оборотність дебіторської заборгованості ПП «ЯнТаС» у 2014-2016 роках має тенденцію до зменшення і в 2016 році становить 4,93 обороти проти 11,33 у 2014 році. Розрахунки з кредиторами також уповільнюються з 2,51 раз на рік до 1,82 раз. Або період погашення зріс з 145 днів до 200 днів. Перевищення показників оборотності дебіторської заборгованості, порівняно з кредиторською, є позитивним аспектом управління дебіторською заборгованістю на підприємстві і дає змогу підприємству отримати грошові кошти від дебіторів і спрямувати їх на погашення боргів кредиторам.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості знижується, в 2016 році він зменшився на 0,24 обороти до 2015 року. Середня кредиторська заборгованість і період її погашення, відповідно, збільшились порівняно з 2014 та 2015 роками. Станом на кінець

2016 року підприємство має середню кредиторську заборгованість у розмірі 37695,9 тис. грн., що у 3,5 рази перевищує показники 2014 року. Кредиторська заборгованість, хоча і є залученням позикових засобів на безвідсотковій основі, в результаті негативно впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки наявність кредиторської заборгованості говорить про неплатоспроможність підприємства і підриває його авторитет у контрагентів. Значне перевищення на ПП «ЯнТаС» суми кредиторської заборгованості над дебіторською (у 2,64 рази) свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Таблиця 1

Аналіз показників ефективності використання дебіторської та кредиторської заборгованості ПП «ЯнТаС» у 2014-2016 роках

Дебіторська заборгованість				Кредиторська заборгованість			
Показник	Роки			Показник	Роки		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	11,33	9,33	4,93	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	2,51	2,06	1,82
Середня дебіторська заборгованість, тис. грн.	2548,55	5448,5	14286,45	Середня кредиторська заборгованість, тис. грн.	10731,6	22955,6	37695,9
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	31,77	38,59	73,02	Період погашення кредиторської заборгованості, дні	145,42	177,18	200,55

Таким чином, показники оборотності заборгованості ПП «ЯнТаС» у 2014-2016 роках свідчать, що в цілому підприємство обрало неефективну політику управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Підприємству потрібно: контролювати стан розрахунків як з дебіторської, так і кредиторської заборгованості, розширити систему авансових платежів, своєчасно виявляти неприпустимі (прострочені) види кредиторської заборгованості.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день для ефективної і більш того, максимально прибуткової діяльності підприємства, необхідно з повною відповідальністю ставитися до контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю. Так як процес розрахунків з контрагентами є провідним напрямком діяльності суб'єктів господарювання, а дебіторська та кредиторська заборгованості є одним з головних складових елементів, проявом його фінансової стійкості та кредитоспроможності.

Побудову та вдосконалення системи управління заборгованістю на підприємстві необхідно здійснювати шляхом виділення основних понять і процедур системи управління; виявлення існуючих проблем формування та моніторингу заборгованості на підприємстві; формування моделі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообігу до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування заборгованості та створення механізму мотивації і стимулювання її зниження.

Список використаних джерел

1. Гелета І.А., Жукова О.А. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства / І.А. Гелета // Подільський науковий вісник. Науки: економіка, педагогіка. – 2017. – №2 – С. 64-67.

2. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської

заборгованості / А.С. Барановська // Фінанси та кредит. – 2010 – №1. – С. 210.

3. Лівошко Т.В., Сезоненко Ю.О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т.В. Лівошко, Ю.О. Сезоненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_088.pdf.- 2013

4. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / Н.П. Хохлов, О.С. Корнієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/70.pdf

Колосовська Ю.Є., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE MORTGAGE MARKET IN UKRAINE

Анотація. Розглядається проблема оцінки стану ринку іпотечного кредитування України. Проводиться аналіз динаміки середніх реальних процентних ставок за іпотечними кредитами на первинному і вторинному ринках. Автором запропоновано алгоритм аналізу ринку іпотечного кредитування, завдяки якому формується більш повне розуміння стану іпотечного ринку України. Нова методика дала змогу зробити висновки для існуючого положення та на перспективу.

Ключові слова: іпотека, іпотечний ринок, іпотечне кредитування, боргові інструменти.

Abstract. The problem of assessing the mortgage market of Ukraine. The analysis of dynamics of average real interest rates on mortgage loans in the primary and secondary markets. The author proposed analysis algorithm mortgage market, which is formed bya more complete understanding of the mort gage market in Ukraine. The new technique has allowed to draw conclusions for the present situation and the future.

Keywords: mortgage, mortgage market, mortgage lending, debt instruments.

Постановка проблеми. Приклад багатьох розвинутих країн свідчить, що разом із розв’язанням проблеми житла, іпотека сприяє утворенню в державі якісно нових фінансово-кредитних відносин, установленню фінансової й економічної стабільності за рахунок високорозвинутого ринку заставних і цінних паперів. Зараз стало зрозуміло, що без використання всіх можливостей цивілізованої іпотеки українській економіці не обійтися. Одним із головних пріоритетів економічної політики уряду повинен стати розвиток іпотечного кредитування житла. На такий вид кредитування є великий соціальний попит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем іпотеки приділяють увагу багато вітчизняних дослідників, серед них такі, як Андрєєва Г.І., Арбузов С.Г., Дядько Є.А., Євтух О.О., Кірізлєєва А.С., Кручок С.І., Паливода К.В., Першин В.Г., Романютін І.А., Савич В.І., Тіней А.В., Ткаченко Р.О., Фоллак К.П., Ярошенко О.І. та інші, а також російські вчені, серед яких Луніна О.Д., Леванов О.Ю., Конов В.М., Русецький А.Є., Філіпова Є.С., Хрульова З.В. та інші.

Окремі аспекти проблем розвитку ринку іпотечного кредитування як складової ринку фінансових послуг через об’єктивні історичні обставини порушувалися в працях вітчизняних і зарубіжних вчених-юристів, а також філософів, політологів, соціологів та представників інших галузей знань. Вагомий внесок у розробку проблем іпотечного кредитування внесли таки зарубіжні вчені, як Б. Батлер, І. Бернард, Л. Гітман, Ф. Мишкін, Р. Міллер, Д. Ван Хуз, Р. Страйк, Т. Стейнметц, Ф. Уітт, Ф. Фабоці, Г. Асхауер, Д. Джонсон, Л. Міхаел,

Дж. Шерман, М. Шнайдерман, Р. Страйк, Дж. Фрідман, Н. Ордуей. Окремі аспекти цієї проблеми досліджені в працях відомих українських та російських вчених: О. Євтуха, С. Кручка, В. Кудрявцева, Н. Косарєвої та інших.

Метою даного дослідження є виявлення, наукове осмислення й аналіз ринку іпотечного кредитування в Україні, пошук шляхів удосконалення іпотечного кредитування та прогнозування розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Іпотечний ринок – невід'ємний елемент ринкової економіки, тому проблеми іпотеки та іпотечного кредитування постійно перебувають у центрі уваги економічної науки. Еволюція наукової думки від іпотеки як застави нерухомості до сучасного поняття іпотечного ринку пройшла три етапи [3].

Перший етап характеризується закладанням основ для теоретичного осмислення іпотеки та іпотечного кредитування класиками економічної теорії: У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, хоча у своїх працях вони розглядають питання іпотеки в контексті макроекономічних проблем, а іпотечний кредит вважають непродуктивною позичкою. Так, У. Петті аналізує можливості одержання позички під заставу землі для покриття заборгованості з податків [7]; А. Сміт підкреслює, що «єдина категорія людей, яким, як правило, позичають гроші, неочікуючи, що вони нададуть їм прибуткового застосування, це – землевласники, що позичають під заставу своїх маєтків» [9].

Другий етап (XVIII ст. – 60-ті роки XX ст.) ознаменувався переходом наукової думки від загальних поглядів на іпотеку та іпотечний кредит у контексті макроекономічних проблем до їх дослідження як інструментів залучення інвестицій для розвитку матеріального виробництва і невиробничої сфери. Акцент у наукових працях цього періоду зміщується в бік загальної теорії кредиту (В. Лексис, Й. Шумпетер, Б. Бухвальд, Б. Гільдебрант), створення іпотечних кредитних інститутів (Е. Закс, В. Святловський, В. Михайлевський), розвитку теорії житлового іпотечного кредитування (В. Святловський, М. Загряцков, В. Михайлевський), дослідження механізмів функціонування іпотечного ринку (В. Михайлевський, В. Обозненко, І. Бойко, Є. Михайлов). Однак зауважимо, що зміст більшості праць цього періоду, має переважно описовий характер роботи, не відрізняються глибиною досліджень економічних категорій, механізмів функціонування і закономірностей розвитку іпотечного ринку.

Третій етап (з 70-80-х років XX ст.) характеризується поглибленням досліджень економічної природи іпотеки (Н. Зеленкова, Н. Косарева, Р. Страйк, О. Краснікова, Є. Козакова, М. Угаєва), ролі іпотечного кредитування в соціально-економічному розвитку (В. Ресін, Г. Поляковський), особливостей іпотечного кредитування об'єктів дохідної нерухомості (О. Євнух, М.Дж. Фрідман, Н. Ордуей). Перехід до ринкової моделі господарювання в постсоціалістичних країнах викликав нові проблеми, вирішення яких неможливе в рамках традиційних уявлень економічної теорії. Останнє обумовило розширення проблематики економічних досліджень на основі комплексного вивчення процесів становлення іпотечних фінансових відносин у трансформаційній економіці. Пріоритетними напрямами пізнання стають – формування теоретичної бази становлення і розвитку іпотечних фінансових відносин в умовах трансформаційної економіки (П. Єщенко, В. Лагутін, П. Килимник, О. Бичков, С. Кручок, О. Гриценко); вивчення світового досвіду організації іпотечного ринку та його сегментів (О. Євнух, А. Гречана, С. Кручок); дослідження умов формування та ефективного функціонування іпотечного ринку в процесі ринкових трансформацій (В. Кравченко, І. Малий, І. Пучковська, В. Роговий); узагальнення практичного досвіду іпотечного кредитування та розробка інструментів його активізації (К. Паливода, О. Сидорчук, Т. Авер`янова, В. Лимаренко, В. Поляченко).

Активне освоєння нових методів дослідження, різновекторність наукової творчості та структури знання призводять до множинності сучасних концепцій іпотечного ринку. Головним фактом, що обумовлює специфіку іпотечного ринку, є багатогранна сутність іпотечного капіталу. У реальності іпотечний капітал здійснює рух у двох функціональних формах – у формі іпотечного кредиту та формі іпотечних цінних паперів, кожна з яких може

виступати як основна (визначальна) залежно від конкретної ситуації, цілей і стадій аналізу. Внаслідок цього в економічній науці існує декілька концепцій, прихильники яких визначають сутність іпотечного ринку, зосереджуючи увагу на тій чи іншій формі руху іпотечного капіталу. Так, аналіз дефініцій іпотечного ринку, наведених у монографіях, публікаціях, словниках, дозволив окреслити три підходи до трактування змісту цієї категорії.

У працях В. Єма [8], словнику економічної та фінансової термінології І. Бернара та Ж.-К. Коллі [1], економічній енциклопедії заредакцією Л. Абалкіна [4], які формують перший підхід, іпотечний ринок виступає як ринок, де обертаються лише боргові зобов'язання з іпотечними гарантіями, які надаються для сприяння рефінансуванню іпотечних позик. Так, в економічній енциклопедії заредакцією Л. Абалкіна іпотечний ринок визначається як «вторинний ринок, на якому обертаються іпотечні цінні папери: боргові інструменти, забезпечені нерухомим майном (заставні, іпотечні сертифікати чи заставні свідоцтва), іпотечні облігації та інші іпотечні цінні папери» [4]. Оскільки, відповідно до такого підходу, іпотечний ринок обмежується вторинним ринком, фінансовими активами якого визначаються іпотечні цінні папери, то особливості іпотечного ринку виводяться зі специфіки ринку цінних паперів.

Представники другого підходу (наприклад, І. Гуцал [2], В. Іванов [5], В. Колесніков [6], інші дослідники) вважають, що на іпотечному ринку надаються кредити, що забезпечені заставою нерухомості. Під час дослідження іпотечного ринку як ринку іпотечних кредитів характеристики обмежуються закономірностями кредитного ринку.

Третій підхід передбачає вивчення іпотечного ринку як сфери акумулювання довгострокового грошового капіталу для надання іпотечних кредитів шляхом емісії іпотечних облігацій. Найбільш типовим визначенням іпотечного ринку є таке: «Іпотечний ринок – сфера, де акумулюються довгострокові грошові нагромадження шляхом випуску іпотечних облігацій, які застосовуються для надання кредиту під заставу нерухомості» [10]. Такий висновок стає можливим тому, що ефективне надання й обслуговування довгострокових іпотечних кредитів потребує функціонування механізму їх рефінансування. Так, американські фахівці П. Барросс і Р. Страйк стверджують, що «іпотечний бізнес, не забезпечений вторинним ринком, який здатен повернути частину кредитних коштів практично одночасно з наданням кредиту під іпотеку, у сучасних умовах неможливий» [11].

Отже, представники третього підходу розглядають іпотечний ринок як єдність ринку кредитів і ринку цінних паперів, що найбільш повно відповідає сучасному рівню розвитку іпотечного ринку. Однак слід зауважити, що такий підхід до визначення іпотечного ринку дещо звужує сукупність його ідентифікаційних ознак через покладання обов'язкового рефінансування наданих кредитів шляхом емісії іпотечних облігацій, оскільки у світовій практиці існують моделі іпотечного ринку, в яких залучення ресурсів для іпотечного кредитування не передбачає емісії іпотечних облігацій.

Акцентування уваги на формах вияву іпотечного ринку зумовлює труднощі в окресленні предметної області дослідження та однозначності у її розумінні. Це у свою чергу спричиняє, по-перше, термінологічну різноманітність категоріального апарату об'єкта дослідження: поряд з категорією «іпотечний ринок» вживають поняття «ринок іпотечного кредиту», «ринок іпотечного капіталу», «ринок іпотеки», «ринок заставних» [3] переважно як синоніми категорії «іпотечний ринок». По-друге, неоднозначне розуміння сутності іпотечного ринку призводить до невизначеності місця іпотечного ринку в системі ринків. Зокрема, у деяких працях [10] зазначається, що іпотечний ринок є частиною позичкових капіталів, в інших – частиною ринку цінних паперів або складовою ринку капіталів.

Іпотечний ринок як економічна категорія виражає економічні відносини, які виникають між суб'єктами суспільного відтворення у зв'язку з ринковим оборотом іпотечного капіталу. Фактором, що зумовлює специфіку іпотечного ринку, є іпотечний капітал. На основі дослідження генезису і сутнісних рис іпотечного капіталу зроблено висновок про фінансову природу іпотечного капіталу: реалізація іпотечним капіталом двох сторін своєї сутності – як форми інвестицій (іпотечний кредит) та інвестиційного товару

(іпотечні цінні папери) – призводить до того, що іпотечний капітал у процесі свого руху одночасно формує ринок іпотечних кредитів і ринок іпотечних цінних паперів. Це стає можливим і одночасно необхідним у зв'язку з тим, що надання й обслуговування довгострокових іпотечних позик потребує функціонування механізму їх рефінансування, дієвість якого забезпечує емісія іпотечних цінних паперів. Такий підхід дозволяє розуміти іпотечний ринок як специфічну сферу фінансових відносин, об'єктом яких виступає іпотечний капітал у формі іпотечних кредитів та іпотечних цінних паперів, для інвестування в об'єкти нерухомості.

Іпотечний капітал володіє характерними особливостями, які зумовлені багатогранною сутністю фінансового капіталу та іпотеки, внаслідок чого іпотечний ринок має специфічний суб'єктивний склад і структуру. Сукупність учасників іпотечного ринку утворює його суб'єктивний склад, місце кожного з учасників у якому визначається функціями в системі руху іпотечного капіталу.

Склад учасників іпотечного ринку представлений основними і забезпечуючими суб'єктами. Основні суб'єкти – це учасники, економічні відносини між якими складають сутність іпотечного ринку та визначають структуру механізму іпотечного кредитування. Основними суб'єктами іпотечного ринку виступають позичальник, кредитор, інвестор.

Позичальник – суб'єкт відносин іпотечного кредитування (фізична або юридична особа), що отримує в тимчасове користування іпотечний капітал на умовах повернення, строковості, платності, диференціації з метою фінансування нерухомості.

Кредитор – спеціалізований посередник, який акумулює грошові ресурси, трансформує їх в іпотечний капітал, розподіляє між позичальниками у вигляді іпотечних кредитів з метою отримання прибутку та здійснює рефінансування іпотечних активів. В особі кредитора можуть виступати: іпотечні банки, які є спеціалізованими інститутами з іпотечного кредитування; універсальні комерційні банки, надання іпотечних позик для яких є одним з видів діяльності; ощадні інститути, які залучають заощадження населення та надають іпотечні позики фізичним особам (серед них виділяють спеціалізовані інститути – ощадно-позичкові, які спеціалізуються на житловому іпотечному кредитуванні та неспеціалізовані – ощадні банки, іпотечне кредитування для яких є одним з джерел розміщення пасивів поряд з позиками фінансово-кредитним інститутам та інвестуванням у цінні папери).

У літературі, присвяченій дослідженню питань практичної організації іпотечного ринку, інвестором визначається, як правило, суб'єкт іпотечного ринку, який інвестує грошові засоби в іпотечні цінні папери, здійснюючи функцію рефінансування діяльності кредитора [3]. Однак фінансова природа іпотечного капіталу (для того, щоб розпочати рух у формі іпотечного кредиту та іпотечного фінансового капіталу, представленого іпотечними цінними паперами, іпотечний капітал має бути акумульований як грошовий капітал) вимагає виділення не лише вторинного інвестора – суб'єкта ринку іпотечних цінних паперів, що здійснює вкладання грошового капіталу в іпотечні цінні папери, але й первинного – власника вільних фінансових ресурсів у грошовій формі, які мобілізуються фінансово-кредитними інститутами і трансформуються в іпотечний капітал. Оскільки джерелом тимчасово вільних грошових засобів, які створюють матеріальну основу іпотечних фінансових відносин, є грошовий капітал, вивільнений у процесі обігу промислового і торгового капіталів, грошові засоби у формі цільових фондів і резервів, а також заощадження населення, то в особі первинних інвесторів виступають юридичні й фізичні особи, що здійснюють господарську діяльність та отримують прибутки. Вторинними інвесторами іпотечного ринку виступають, переважно, інституційні інвестори – договірні ощадні інститути та інвестиційні посередники.

Договірні ощадні інститути в особі страхових компаній та пенсійних фондів залучають грошовий капітал у вигляді довгострокових внесків приватних осіб, укладають його в іпотечні цінні папери, акції й облігації корпорацій, казначейські зобов'язання. Інвестиційні посередники – інвестиційні компанії, взаємні фонди – залучають внески шляхом емісії та розміщення серед приватних осіб власних пакетів акцій (взаємні фонди) та

облігацій (інвестиційні компанії) й інвестують грошовий капітал в іпотечні цінні папери, акції та облігації корпорацій.

Ефективному функціонуванню іпотечного ринку, його динамічній рівновазі та розвитку сприяє діяльність суб'єктів ринку – спеціалізованих, відносно самостійних організаційно-правових форм в особі органів державної реєстрації прав на нерухоме майно; судових органів; установ нотаріальних та юридичних послуг; страхових компаній, що здійснюють страхування ризиків іпотечного кредитування; компаній з оцінки нерухомості; фінансових інститутів, які здійснюють посередницькі операції на ринку заставних, тощо. Цільове призначення і роль суб'єктів іпотечного ринку полягає в підвищенні ефективності та оперативності роботи основних суб'єктів через спеціалізацію окремих видів діяльності: здійснення організаційного оформлення відносин іпотечного кредитування; надання маркетингових послуг та інформаційного забезпечення діяльності основних суб'єктів іпотечного ринку; обслуговування руху іпотечного капіталу з часу його мобілізації до моменту повернення відчуженої у позику вартості; зниження ризиків іпотечного кредитування тощо.

Якщо розглядати іпотечний ринок неспрощено (коли всі уявлення про іпотечний ринок вкладаються і вичерпуються відносинами між позичальником і кредитором з приводу надання й обслуговування іпотечних позик), а більш широко, то відбувається розширення ланцюга відносин учасників іпотечного ринку від схеми «позичальник – кредитор» до схеми «позичальник – первинний інвестор». У такий спосіб найбільш чітко виявляється посередницька функція іпотечного ринку, коли кредитні інститути, вторинні (інституційні) інвестори та забезпечуючи суб'єкти іпотечного ринку виконують посередницькі функції в русі тимчасово вільних фінансових ресурсів від первинних інвесторів до позичальників, формуючи інфраструктуру іпотечного ринку (рис. 1).

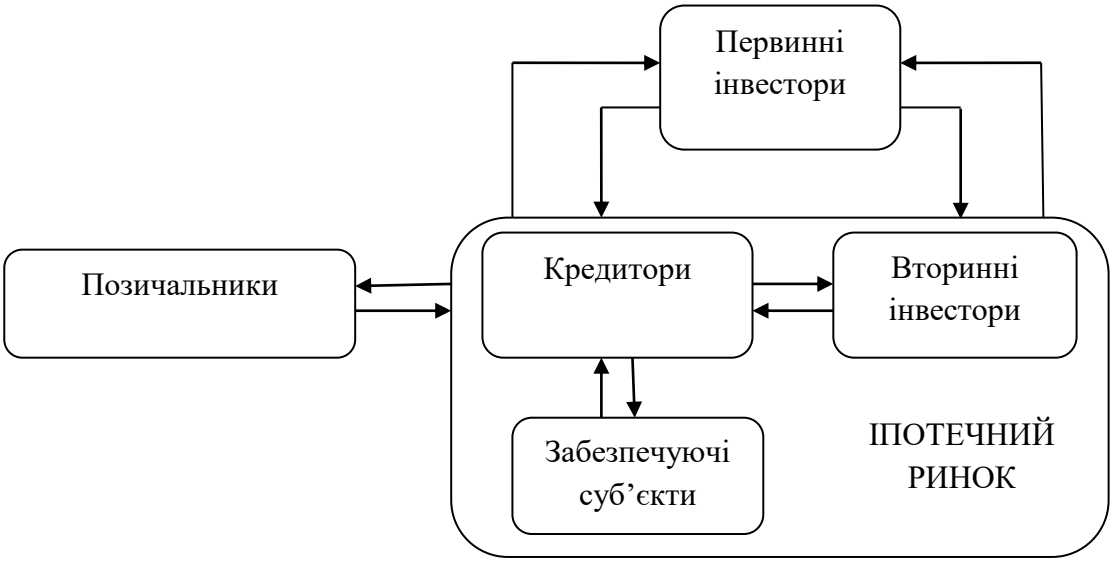


Рис. 1. Рух грошових потоків на іпотечному ринку

Інфраструктура іпотечного ринку як сукупність інститутів, що забезпечують і регулюють акумулювання грошового капіталу, трансформацію його в іпотечний капітал і розподіл між суб'єктами суспільного відтворення, виступає особливим механізмом взаємозв'язку на добровільній договірній основі та принципах економічної доцільності власників тимчасово вільних грошових засобів і реальних інвесторів за посередництва фінансово-кредитних і забезпечуючих інститутів.

Висновки. Отже, основа існування іпотечного ринку – наявність суб'єктів з тимчасово вільним грошовим капіталом і суб'єктів, які потребують іпотечного капіталу. Іпотечний ринок розв'язує цю суперечність шляхом перетворення тимчасово вільного грошового капіталу, а також заощаджень фізичних і юридичнихосіб, в іпотечний капітал з наступним

його включенням у кругообіг капіталу, що забезпечує процес відтворення.

Список використаних джерел

1. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская термінологія : В 2 т. : Пер. с фр. / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М. : Междунар. отношения, 2007. – Т.2. – 420 с.

2. Гуцал І.С. Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період / І.С. Гуцал. – Т. : Збруч, 2010. – 156 с.

3. Евнух А.Т. Ипотечный механизм инвестирования / А.Т. Евнух. – Луцк, 2010. – 186 с.

4. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М. : ОАО Изд-во «Экономика», 2004. – 700 с.

5. Иванов В.М. Финансовый рынок / В.М. Иванов. – К. : МАУП, 2009. – 199 с.

6. Колесников В.И., Черненко В.А., Малькова С.А., Иванова Г.М. Кредит и его формы : учеб. Пособие / В.И. Колесников, В.А. Черненко, С.А. Малькова, Г.М. Иванова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 355 с

7. Петти У. Трактат о налогах и зборах / У. Петти // Антология экономической класики : В 2 т. / Сост. И.А.Столяров. – М. : ЭКОНОВ, 2011. – Т.1. – С. 34-41.

8. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России / Под ред. В.С. Ема. – М. : Статут, 2009. – 423 с.

9. Смит А. Исследования о природе и причинах багатства народов // Антология экономической класики : В 2 т. / Сост. И.А. Столяров. – М. : ЭКОНОВ, 1991. – Т.1. – 375 с.

10. Финансово-кредитный словар : В 3 т. / Гл. ред. В.Ф. Гарбузов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – Т.1. – 478 с.

11. Barross P., Struyk R. Housing Report in Eastern Europe: Progress and Problems // Cities. – 2013.

Кучур Д.А., *студент факультета финансов и банковского дела,*
Белорусский государственный экономический университет.
Научный руководитель: **Наумов Д.И.,** к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

ДИНАМИКА БЕЛОРУССКО-СЕРБСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

DYNAMICS OF BELARUS-SERBIAN RELATIONS DURING THE POST-SOVIET PERIOD

Аннотация. В статье рассматривается проблематика современных белорусско-сербских отношений, анализируются факторы, формы и тенденции их развития.

Ключевые слова: Беларусь, Сербия, белорусско-сербские отношения, экономика, торговля.

Abstract. In the article the problems of modern Belarusian-Serbian relations are considered and the factors, forms and tendencies of their development are analyzed.

Keywords: Belarus, Serbia, the Belarus-Serbian cooperation, economy, trade.

Постановка проблемы. Во внешней политике Республика Беларусь нацелена на развитие сбалансированных конструктивных отношений с партнерами в различных регионах мира. Особо стоит отметить разнообразные связи Беларуси с южными славянами, которые имеют давнюю историю. В значительной мере это определяется их этнокультурной

общностью, высоким статусом духовных ценностей, общими экономическими интересами. Однако их развитие в постсоветский период имеет свою специфику и механизм, что определяет актуальность изучения данной темы.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной белорусской исторической науке в частности, а также в сфере социогуманитарного знания в целом, проблематике современных белорусско-сербских отношений посвящены немногочисленные работы (например, эти вопросы изучают И.И. Антонович, П.В. Малашук, Б.Л. Залесский и др.). Однако высокая динамика современных белорусско-сербских отношений требует отслеживания складывающихся тенденций в различных сферах и их оценки, чему посвящена данная работа.

Изложение основного материала. Республика Беларусь готова развивать отношения во всех сферах со странами Балканского полуострова, полагая, что углубление двустороннего торгово-экономического сотрудничества с каждым из балканских государств «станет катализатором активизации межгосударственного взаимодействия во всех областях, в том числе в политической сфере» [1]. Хорошим примером в этом смысле является Сербия, дружественные отношения Беларуси с которой основываются на прочном фундаменте исторически обусловленных духовных и культурных связей двух народов [2]. Благодаря такому фундаменту белорусско-сербское сотрудничество имеет существенный потенциал для дальнейшего плодотворного развития [3]. Для Сербии необходимость развития социально-экономических и культурных связей с Беларусью, как участником евразийского интеграционного проекта, определяется перспективами интенсификации торгово-экономических связей с ЕАЭС и другими странами постсоветского пространства.

Дипломатические отношения между Беларусью и Сербией были установлены в 1994 году, а в ноябре 1996 года было открыто посольство Республики Беларусь в Белграде (хотя исторически отношения между народами существовали около тысячи лет). В 1999 году между странами был заключен договор о безвизовом режиме, что существенно укрепило союз двух славянских народов [4].

В политико-институциональном аспекте серьёзное влияние на развитие белорусско-сербских отношений на рубеже XX-XXI веков оказывали процессы, связанные с политическими и военными конфликтами на Балканах и вокруг полуострова. Именно поэтому большое символическое значение в Сербии получил визит Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко в Белград в разгар натовских бомбардировок страны в 1999 году. Он был расценен как знак солидарности с сербским народом во время выпавших на его долю тяжелых испытаний и как акт личного мужества главы белорусского государства [5, с. 66]. В сербском обществе сохраняется благодарность Беларуси за последовательную позицию в отношении непризнания одностороннего провозглашения независимости Косово и поддержание принципа территориальной целостности Республики Сербия на международной арене. Кроме того, сербы высоко ценят акции гуманитарного характера, которые Беларусь предприняла после натовских бомбардировок страны и постигших Сербию природных катастроф.

В нормативном аспекте в период с 1994 по 2003 годы белорусско-сербские отношения развивались на советско-югославском фундаменте, представленном в ряде правовых и экономических межгосударственных соглашений (17 договоров и соглашений). Несмотря на дезинтеграцию СФРЮ и СССР, некоторое время они продолжали действовать, регламентируя политические, культурные и экономические отношения между Республикой Беларусь и СРЮ.

Значительную роль в развитии белорусско-сербских отношений играет механизм регулярного политического диалога на высоком и высшем уровне. Так, президенты Югославии и Сербии находились с визитами в Беларуси в 1996, 2013 и 2015 годах, а Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко посещал Сербию четырежды (в 1998, 1999, 2009 и 2014 годах). Традиционно в ходе таких переговоров и встреч рассматривался широкий спектр вопросов развития отношений между Беларусью и Сербией, а по их

результатам констатировалось отсутствие принципиальных разногласий, как по вопросам двустороннего взаимодействия, так и по международной повестке дня [1].

Однако создание в 2003 году фактически конфедеративного государственного образования – Сербия и Черногория – внесло некоторые коррективы в отношения между странами. Дело в том, что для Сербии и Черногории главным внешнеполитическим приоритетом стало сближение с европейскими структурами и вступление в Европейский Союз. Поэтому политические отношения между странами отошли на второй план, а на первый план вышли вопросы торгово-экономического и культурного сотрудничества. Тем не менее, Беларусь рассматривала Сербию и Черногорию в качестве ключевого партнера на Балканах, а отношения между странами по-прежнему строились с учетом общих интересов и позиций, несмотря на противоречивые внешние факторы.

Приоритет в экономических взаимосвязях обеих стран был выражен в доминировании внешнеторговых форм экономических отношений. В Сербию и Черногорию поставлялись традиционные белорусские товары: тракторы, грузовые автомобили, троллейбусы, калийные удобрения. Мощный импульс развитию межгосударственных торгово-экономических связей дали прошедшие в сентябре 2003 года в Сербии и Черногории «Дни белорусской экономики», в которых приняли участие представители 20 белорусских предприятий и фирм. В рамках «Дней белорусской экономики» были подписаны соглашения о сотрудничестве торгово-промышленных палат, достигнуты договоренности о поставке в Сербию и Черногорию белорусских товаров, подтверждены намерения сербской стороны о создании в Беларуси совместных предприятий. Продолжением «Дней белорусской экономики» в Сербии и Черногории стал визит в Минск в октябре 2003 года делегации деловых кругов Сербии во главе с министром торговли, туризма и услуг С. Милосавлевичем.

Особым направлением в отношениях между Беларусью и Сербией являлось культурное сотрудничество, которое заметно активизировалось после проведения в конце 2005 года в Сербии и Черногории Дней культуры Беларуси. Республику Беларусь представляли артисты Национального русского театра им. М. Горького, Камерного оркестра, вокального ансамбля «Камерата», ансамбля «Белые росы», а также сотрудники киностудии «Беларусьфильм». Кроме того, традиционным примером сотрудничества в данной сфере является ежегодное участие представителей Сербии и других балканских стран в Международном фестивале искусств «Славянский базар» в Витебске.

В целом, отношения между Республикой Беларусь и государством Сербия и Черногория в период с 2003 по 2006 годы были стабильными и протекали при взаимном уважении и понимании внутренней ситуации и внешнеполитических приоритетов обеих стран.

Однако распад в 2006 году Сербии и Черногории, как конфедеративного государственного образования, негативно повлиял на динамику белорусско-сербских отношений. Так, ряд межгосударственных соглашений, которые планировалось подписать, были направлены на согласование в Сербию и Черногорию, а некоторые уже достигнутые договоренности были дезавуированы. Несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию, сложившуюся на Балканах в результате очередной дезинтеграции государства, белорусско-сербское сотрудничество не только не прекратилось, но и получило новый импульс для развития.

В мае 2012 года президентом Сербии был избран лидер оппозиционной Сербской прогрессивной партии Томислава Николича, которому от прежнего руководства страны досталось немало серьезнейших проблем. Новый сербский лидер весьма образно обозначил свои подходы к решению стоящих проблем: «Я бы хотел, чтобы Сербия была страной с двумя дверьми. Одна дверь – на Запад, другая – на Восток. На Западе есть технологии, на Востоке – энергетические запасы и сырье. Это нужно объединять, наступило время расти и развиваться» [6]. Приоритетными в программе нового сербского президента стали такие позиции, как развитие экономики, борьба с бедностью и коррупцией, создание новых рабочих мест.

Мощное развитие этот многовекторный курс Томислава Николича получил весной и летом 2013 года. Так, в мае президенты России и Сербии подписали Декларацию о стратегическом партнерстве своих стран, в которой обозначили развитие масштабного сотрудничества во всех сферах взаимодействия, «включая политику, торговлю, экономику, культуру, науку, технику и образование» [7]. В марте 2013 года Томислав Николич побывал в Минске, где с главой белорусского государства подписал Совместное заявление, в котором стороны договорились углублять двусторонние связи по целому ряду приоритетных направлений. В их числе: увеличение объемов и диверсификация структуры взаимного товарооборота; совместный поиск новых сфер экономического взаимодействия; расширение сотрудничества в машиностроении, агропромышленном комплексе, транспортной и энергетической сферах; пищевой и деревообрабатывающей отраслях промышленности; развитие производственной кооперации и межрегиональных связей; создание благоприятных условий для расширения контактов между деловыми кругами. Было также обозначено намерение Минска и Белграда активизировать научно-техническое сотрудничество и взаимодействие в сферах культуры, спорта, туризма и образования.

Сербия относится к числу тех европейских стран, взаимодействие Беларуси с которыми имеет устойчивую позитивную динамику. Так, в 2009 году стороны подписали межправительственное Соглашение о свободной торговле, а уже в период с 2010 по 2017 годы белорусско-сербский товарооборот вырос почти в пять раз. И, несмотря на небольшой спад в 2016 году, когда объем взаимной торговли составил 113,6 миллионов долларов, уже за первые два месяца 2017 года он вырос сразу на 62,2% [8]. При этом объем белорусского экспорта в Сербию увеличился на 42,5% и составил $10,9 млн. Импорт из Сербии вырос на 83,8% до $12,9 млн. [8].

В январе 2017 года Беларусь и Сербия подписали дорожную карту по развитию сотрудничества на ближайшие два года, в которой наметили меры по наращиванию взаимного товарооборота, реализации долгосрочных совместных проектов и созданию новых, а также по усилению взаимодействия между регионами двух стран. Вывод о том, что взаимодействие на уровне регионов и городов является важным инструментом двустороннего сотрудничества, прозвучал и на десятом заседании Межправительственной белорусско-сербской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству [9], которое прошло в апреле 2017 года в Белграде. Сегодня все белорусские областные и ряд районных центров имеют соглашения о взаимодействии с сербскими партнерами: Минск и Белград, Могилев и Крагуевац, Гомель и Нови Сад, Гродно и Кралево, Витебск и Ниш, Брест и Суботица, Борисов и Пожаревац, Заславль и Топола, Барановичи и Чачак, Новополоцк и Крушевац, Жлобин и Смедерево, Молоденчно и Вальево, Полоцк и Сремска-Мировица, Несвижский район и община Земун.

В развитии межгосударственных отношений особую роль продолжает играть экономический фактор сотрудничества. Например, по итогам первого квартала 2017 года Сербия вошла в десятку крупнейших торгово-экономических партнеров Минска. Темп роста товарооборота Минска с Сербией составил в январе-марте 2017 года 307% к уровню соответствующего периода 2016 года и достиг $33 млн. В Сербию поставляются трактора, моторные транспортные средства, электродвигатели, холодильники и другая продукция минских производителей [10]. Кроме того, в Минске реализуются сразу два крупных инвестиционных проекта с участием сербских инвестиций – «Маяк Минска» и «Минск-Мир» [13]. В январе 2017 года в рамках проекта «Маяк Минска» состоялась церемония открытия бизнес-центра «Дана Центр» и торгового центра «Дана Молл». В начале 2017 года на Октябрьской площади белорусской столицы началась реализация еще одного инвестиционного проекта с участием партнеров из Сербии – строительство многофункционального комплекса «БК Капитал Центр». Еще одно перспективное направление взаимодействия Минска и Белграда – сотрудничество в области городского электрического общественного транспорта (в составе троллейбусного парка столицы Сербии находится почти 90 машин производства «Белкоммунмаша»). В частности, минское

предприятие «Белкоммунмаш» рассчитывает поставить в сербскую столицу, муниципальный транспорт которой нуждается в обновлении, около 60 электробусов [11].

В регионах Сербии действует несколько предприятий, созданных с участием белорусской стороны (например, сборочное производство тракторов МТЗ в городе Нови Сад, совместное предприятие «МАЗ – Балкан» в городе Крагуевац). Кроме того, в городе Нови Сад действует Институт полеводства и овощеводства, с которым белорусскими учеными ведется работа по сотрудничеству в области селекции и семеноводства кукурузы, подсолнечника, многолетних трав [12].

Выводы. Таким образом, в сербском общественном мнении Беларусь предстает в качестве государства с развитой и качественной инфраструктурой, с современными промышленностью, здравоохранением и образованием, с достаточно высокими жизненными стандартами, а также высокими деловыми и человеческими качествами граждан страны. Соответственно, это создает предпосылки для интенсификации белорусско-сербских отношений по всему спекту направлений межгосударственного сотрудничества. Таким образом, динамика белорусско-сербских отношений постепенно обретает контуры стратегического межгосударственного взаимодействия, в основе которого общность культурных, политических и экономических интересов. Это полностью отвечает национальным интересам Республики Беларусь и создает благоприятные возможности для дальнейшего развития белорусско-сербских отношений.

Список использованных источников

1. 27 июня Александр Лукашенко принял верительные грамоты послов иностранных государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://president.gov.by/press145432.html#doc. – Дата доступа : 12.11.2017.

2. Александр Лукашенко поздравил Президента Сербии с Днем государственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://president.gov.by/press137741.html#doc. – Дата доступа : 22.11.2017.

3. Александр Лукашенко поздравил Томислава Николича с победой на выборах Президента Республики Сербия [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://president.gov.by/press133289.html#doc. – Дата доступа : 24.11.2017.

4. Посольство Республики Беларусь в Республике Сербия [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://serbia.mfa.gov.by/ru/ – Дата доступа : 12.11.2017.

5. Шевченко К.В. Балканский компас / К.В. Шевченко // Беларуская думка. – 2017. – №5. – С. 64-67.

6. Николич Т. Я не допущу, чтобы когда-нибудь воевали мои внуки / Т. Николич // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.rg.ru/2013/02/21/serbia-poln.html. – Дата доступа : 17.11.2017.

7. 20 сентября Александр Лукашенко принял верительные грамоты послов иностранных государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://president.gov.by/press129375.html#doc. – Дата доступа : 28.11.2017.

8. Гришкевич А. Беларусь и Сербия будут укреплять экономическое сотрудничество – Кравченко / А. Гришкевич // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-serbija-budut-ukrepljat-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-kravchenko-243503-2017/ – Дата доступа : 30.11.2017.

9. Гришкевич А. Побратимское сотрудничество развивают 15 пар городов Беларуси и Сербии / А. Гришкевич // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/society/view/pobratimskoe-sotrudnichestvo-razvivajut-15-par-gorodov-belarusi-i-serbii-243217-2017/ – Дата доступа : 12.11.2017.

10. В Белграде стартовали Дни Минска // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/regions/view/v-belgrade-startovali-dni-minska-251030-2017/ – Дата доступа : 23.11.2017.

11. «Белкоммунмаш» рассчитывает поставить в Белград около 60 электробусов // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/economics/

view/belkommunmash-rasschityvaet-postavit-v-belgrad-okolo-60-elektrobusov-250255-2017/ – Дата доступа : 23.11.2017.

12. Гришкевич А. Беларусь и Сербия намерены развивать сотрудничество в производстве семян и фитосанитарии / А. Гришкевич // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/economics/view/belarus-i-serbija-namereny-razvivat-sotrudnichestvo-v-proizvodstve-semjan-i-fitosanitarii-243604-2017/ – Дата доступа : 12.11.2017.

13. Гришкевич А. В Беларуси созданы благоприятные условия для функционирования сербского бизнеса и вложения инвестиций – Колтович / А. Гришкевич // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belta.by/economics/view/v-belarusi-sozdany-blagoprijatnye-uslovija-dlja-funktsionirovanija-serbskogo-biznesa-i-vlozhenija-243601-2017/ – Дата доступа : 17.11.2017.

Наумов Д.И., *к.соц.н., доцент,*
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет;
Романова С.П., *к.соц.н., доцент,*
заведующий кафедрой экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет;
Швед В.В., *к.экон.н., доцент,*
профессор кафедры экономики и менеджмента,
Винницкий институт Университета «Украина»

РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА В ФОКУСЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

THE DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS IN FOCUS OF INTERDISCIPLINARY RESEARCH: COMPARATIVE ANALYSIS

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к исследованию проблем развития агробизнеса в различных странах мира, анализируются и сравниваются тенденции проведения исследований по данной проблематике в развитых странах мира, определяются перспективы изучения отдельных социально-экономических процессов в аграрной сфере на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: агробизнес, экономика, сельское хозяйство.

Abstract. In the article approaches to the study of problems of agribusiness development in different countries of the world are discussed; trends in research on these issues in the developed world are analyzed and compared; prospects of studying different socio-economic processes in the agrarian sector in the former Soviet Union are determined.

Keywords: agribusiness, economy, agriculture.

Постановка проблемы. В условиях глобализации экономики актуализируется проблема повышения конкурентоспособности как отдельных экономических акторов, так и национальной экономической системы в целом. Это предполагает выделение наиболее перспективных с данной точки зрения сегментов экономической деятельности в рамках национального государства и проведение анализа параметров их функционирования. Соответственно, это обусловливает исследовательский интерес к проблематике развития агробизнеса, который в условиях интенсивного роста численности населения мира становится стратегически важным сегментом национальной экономики новых независимых государств (ННГ). В данном контексте акцент сделан на теоретическом анализе

исследовательских подходов к развитию агробизнеса в различных странах мира, что позволяет как актуализировать проблемы, так и перспективы развития агробизнеса. Данный подход обусловливает целесообразность анализа научных публикаций и результатов последних исследований непосредственно в основном разделе статьи.

Изложение основного материала. Проблематика развития агробизнеса для развитых стран мира является актуальной как с экономической точки зрения, так и в контексте решения социальных, экологических и технологических задач.

США являются одним из мировых лидеров в производстве сельскохозяйственной продукции, что достигается не только посредством экономических мер и осуществление политики перманентного государственного протекционизма сельского развития, но и на основе соответствующих научных разработок аграрной, продовольственной и экологической направленности [1; 2; 3]. Они осуществляются как под эгидой Департамента сельского хозяйства США, так и по инициативе американских университетов и колледжей (например, аграрного профиля – Университет Западного Кентукки, Университет Айдахо, Университет штата Юта, Университет штата Айова), различных корпораций и фирм. В качестве основных направлений американских научных исследований в аграрной сфере можно выделить такие, как: обеспечение продовольственной безопасности государства посредством как интенсификации сельскохозяйственного производства, так и путем создания новых видов продуктов питания, развитие органического сельского хозяйства и биотехнологий, изучение влияния определенных типов продуктов на состояние здоровья человека, устойчивое развитие сельских сообществ, природоохранные меры (консервация лесных, земельных и водных ресурсов страны). Отдельным направлением являются вопросы развития и совершенствования американских фермерских хозяйств, которые остаются ключевым звеном американского аграрного сектора и производят основную часть аграрной продукции.

В качестве одного из важнейших направлений научных исследований следует выделить аграрную политику США, которая нацелена на повышение конкурентоспособности сельского хозяйства страны за счет реализации целого комплекса мер. В данном случае речь идет об углублении специализации растениеводства, животноводства и других сельскохозяйственных отраслей, совершенствовании мер государственного регулирования аграрного сектора, улучшении подготовки молодых специалистов в аграрной сфере, дополнительном финансировании сельскохозяйственных исследований, разработке экологически безопасных методов ведения сельского хозяйства, активной экспансии производителей аграрной продукции на мировые рынки. Соответственно, предметом междисциплинарных исследований, нацеленных на оптимизацию функционирования организационных структур, выступает деятельность таких американских институций, как Служба сельскохозяйственного маркетинга (Agricultural Marketing Service), Служба инспекции здоровья животных и растений (Animal and Plant Health Inspection Service), Администрация по инспекции зерна, откормочных площадок и боен (Grain Inspection, Packers and Stockyards Administration).

Основная проблематика научных исследований в аграрной сфере в Канаде, являющейся одной из высокоразвитых стран мира, детерминирована структурными изменениями национальной экономики, которые имеют амбивалентный характер. С одной стороны, интенсивное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей канадской промышленности обусловили долговременную тенденцию оттока молодежи из сельской местности и старение сельских жителей страны, повышение уровня безработицы в аграрном секторе и понижение уровня дохода домохозяйств в данной области. С другой стороны, для канадского аграрного сектора характерны тенденции технократического развития, повышение уровня концентрации аграрного производства и централизации капитала. Соответственно, поддержание и развитие высокоразвитой вертикально интегрированной канадской продовольственной системы, которая обеспечивает высокую конкурентоспособность и экспортоориентированность сельского хозяйства страны, является актуальной задачей для ученых Канады. Решение данной задачи осуществляется в плоскости

теоретических и прикладных разработок по экологизации аграрного сектора страны, по поддержке передовых и инновационных методов его ведения, по реальной интеграции аграрного сектора и перерабатывающей промышленности, по расширению сельскохозяйственного рынка и увеличению доступа к новым рынкам, по информационно-коммуникационной поддержке аграрного сектора [4; 5].

Научные исследования в аграрной сфере и агробизнесе, осуществляемые в государствах – членах Европейского Союза, в целом ориентированы на решение целого ряда проблем, обусловленных процессами интеграции и глобализации европейского континента в контексте их социального и экономического влияния на аграрную сферу.

Во-первых, актуальной темой исследований выступает полифункциональность общеевропейской агропродовольственной сферы, как многоуровневой и многофункциональной системы, которая призвана обеспечить продовольственную безопасность в национальном и региональном масштабах. В данном случае можно назвать такую многоаспектную проблему, как обеспечение баланса между государственной поддержкой сельскохозяйственных предприятий и их собственников, с одной стороны, и рыночными принципами хозяйствования, обусловливающими волатильность цен на продукты аграрной сферы и риски утраты значительной части доходов производителей сельскохозяйственной продукции. Решение данной проблемы актуализирует исследования, акцентирующие внимание на комплексности современного сельского хозяйства, которое не только обеспечивает производство сельскохозяйственной продукции для рыночной реализации, но и должно рационально использовать природные ресурсы, обеспечивая сохранение плодородия сельскохозяйственных угодий, сохранность водных источников и защитных лесонасаждений. В ракурсе научного внимания находятся вопросы реализации социальных функций различными субъектами агропродовольственной сферы (обеспечение трудовой занятости и доходов сельского населения, повышение его качества жизни, сохранение среды обитания), а также проблематика устойчивого развития сельских территорий.

Во-вторых, ряд проблем, являющихся предметом научных исследований, обусловлен процессами региональной и межстрановой интеграции производства и аграрных рынков, что актуализирует выявление объективных закономерностей и форм интеграции производственных и рыночных систем различных стран в аграрной сфере.

В-третьих, в условиях глобализации актуальным направлением научных исследований выступает продовольственная безопасность отдельных государств и мира в целом. Это акцентирует внимание европейских исследователей на физической и экономической доступности необходимого объема и качества продовольствия для всех социальных групп населения, на факторах и механизмах обеспечении автономности и экономической самостоятельности национальной продовольственной системы, на механизмах ее надежности и устойчивости в условиях глобальной конкуренции, на институциональных и инфраструктурных основах ее развития в режиме расширенного воспроизводства.

Естественно, что всех странах ЕС проблематика агробизнеса активно изучается в рамках научных организаций и в университетах аграрного профиля (например, во Франции подобные научные разработки проводятся в Высшем сельскохозяйственном институте г Лилль, Высшем сельскохозяйственном институте г. Анже, Национальном сельскохозяйственном институте в Париже-Гриньоне; в Германии – в Университете Хойенхайм) [6].

Тематика научных исследований в аграрной сфере в Китае, выполняемая как в Институте развития экономики сельского хозяйства Академии общественных наук Китая (Сяошань Чжань, Чжан Кунь и др.), так и в других научных организациях, в первую очередь, нацелена на решение проблем, связанных с перенаселенностью и сравнительно ограниченными природными ресурсами страны [7; 8]. Поэтому внимание китайских исследователей нацелено на усиление роли аграрного сектора, который существенно

уступает по уровню развития другим отраслям национальной экономики, в обеспечении устойчивого и динамичного развития народного хозяйства страны. Соответственно, это находит свое выражение в разработке теоретических и прикладных решений, нацеленных на существенное повышение продуктивности деятельности субъектов хозяйственной деятельности в аграрной сфере, на регулирование структуры и формы распределения национального дохода в целях исправления дисбаланса развития между городом и деревней, на интенсификацию реформирования различных аспектов социально-экономического развития китайской деревни (реформы земельной, финансовой, бюджетной системы аграрной сферы, административного управления и т.д.), на развитие инфраструктуры как сельского хозяйства, так и деревни. Предметом междисциплинарного анализа китайских исследователей являются нормативно-правовые и институциональные факторы национальной аграрной политики; основные направления, механизмы и методы государственного регулирования аграрного сектора экономики; направления синтеза рыночных и административных мер регулирования отношений в аграрном секторе.

В Литве научные исследования по проблематике социальных, экономических, технологических и иных аспектов развития аграрной сферы страны, осуществляются как в рамках Академии наук Литвы и иных организаций (например, Балтийского института агробизнеса), так и в стенах литовских учреждений высшего образования. В первую очередь, такие исследования ведутся в стенах профильного университета агропромышленного направления – Университета Александраса Стульгинскиса (Дабкявичус З., Станайтис А., Капликас Й., Домейка Р. и др.) [9; 10]. В качестве основных направлений данных исследований выступают вопросы развития национальной агропродовольственной сферы на основе системы фермерских хозяйств, проблемы формирования и реализации аграрной политики Литовской Республики в контексте общеевропейских нормативных регулятивов, разработки новых методов и технологий ведения сельского хозяйства и органического земледелия, вопросы инвестиционных процессов в аграрном секторе экономики и др.

В Республике Беларусь исследованиями различного профиля и направленности, затрагивающими разные аспекты аграрной сферы и жизнедеятельности села, занимаются многие научные организации и научные коллективы. Они представляют Национальную академию наук Беларуси, отраслевую и университетскую практику научных исследований по проблематике агробизнеса.

В данном случае можно назвать, во-первых, научные организации, входящие в структуру республиканских министерств: Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь, Научно-исследовательский институт труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Так, НИЭИ Минэкономики осуществляет комплексные исследования по проблематике модернизации экономических институтов и реформирования отношений собственности, развития предпринимательства и конкуренции в аграрной сфере, социальной политики и социальной защиты сельского населения, прогнозирования социально-экономического развития различных регионов, как в контексте макроэкономических тенденций страны, так и мировой экономической системы (Александрович Я.М., Червяков А.В., Радченко Н.В. и др.). Соответственно, предметом исследований научных работников НИИ труда Минтруда и соцзащиты, относящихся к проблематике изучаемого вопроса, являются вопросы трудовых отношений и занятости в аграрной сфере, демографических процессов в сельской местности, уровня жизни и социальных гарантий жителей села (Миронова Т.Н., Красовская Н.И., Милькота Н.В. и др.).

Во-вторых, научные институты и центры Национальной академии наук Беларуси: ГНУ «Институт экономики», ГНУ «Институт социологии», ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований Национальной академии наук Беларуси», Республиканское научное унитарное предприятие «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». Научные работники данных организаций осуществляют фундаментальные и прикладные научные исследования по различным аспектам развития

аграрной сферы страны и сопутствующим процессам социально-экономического, демографического и социокультурного развития села.

Особую роль в изучении проблем в аграрной сфере страны играет РНУП «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси», который является одним из ведущих научных учреждений, занимающихся всем спектром вопросов аграрной экономики. Научные работники института осуществляют исследования и разработки по проблематике механизмов формирования, функционирования и регулирования аграрного рынка и аграрных производственно-экономических отношений, по вопросам обеспечения национальной продовольственной безопасности, по комплексному устойчивому развитию сельских территорий и т.д. (Гусаков В.Г., Шпак А.П., Борисенко А.О., Лыч Г.М., Селюков Ю.Н. и др.) [11; 12; 13; 14]. Следует подчеркнуть, что именно научными работниками данного института осуществлены актуальные исследования по различной проблематике: развитие женского предпринимательства в сельской местности; факторы и механизмы обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции в странах Таможенного союза и Единого экономического пространства; мотивация труда аппарата управления в сельском хозяйстве; организационно-экономический механизм устойчивого развития органического земледелия в крестьянских (фермерских) хозяйствах страны; эффективность проводимых в АПК рыночных организационно-институциональных преобразований.

Значительный вклад в исследования по тематике агробизнеса принадлежит коллективу ГНУ «Институт экономики», который осуществляет мониторинг социально-экономического развития страны, анализ социально-экономических и демографических проблем общества. Результаты их научных исследований лежат в основе соответствующих научно-технических и народно-хозяйственных программ, нацеленных на оптимизацию развития страны (Дайнеко А.Е., Шахотько Л.П., Медведев В.Ф., Лученок А.И. и др.).

ГНУ «Институт социологии», осуществляющему ежегодный мониторинг социально-экономической и политической ситуации в Республике Беларусь, данные которого репрезентируют оценку жителями сельской местности социальных и экономических перспектив, актуальных проблем регионального и национального развития в контексте территориальной и профессиональной специфики, изменения ролевых экспектаций сельской молодежи, трансформацию стратификационной структуры общества (Котляров И.В., Соколова Г.Н., Бабосов Е.М. и др.). Особо следует отметить результаты социологических исследований по проблематике человеческого потенциала белорусской деревни, которые выявили актуальное состояние человеческого потенциала в сельской местности, определили факторы снижения его эффективности, а также перспективы реформирования агросферы.

В-третьих, информацию по различным аспектам жизнедеятельности села предоставляют результаты оперативных и мониторинговых исследований, системно реализуемых Информационно-аналитическим центром при Администрации Президента Республики Беларусь. Они позволяют зафиксировать динамику социального самочувствия сельского населения, оценку социально значимых проблем сельскими жителями, эффективности политических и социальных институтов в разрезе различных демографических групп.

В-четвертых, значительный вклад в исследования по тематике проекта вносят научные работники учреждений высшего образования, в первую очередь агропромышленного направления: Белорусский государственный аграрный технический университет, Витебская ордена «Знак Почета» государственная академия ветеринарной медицины, Гродненский государственный аграрный университет и т.д. (Пестис В.К., Шило И.Н., Ятусевич А.И., Белко А.А., Дудук А.А., Прищепов М.А., Свиридов А.В. и др.). Проблематика научных исследований в вузовской науке, реализуемых в аграрной сфере, имеет комплексный характер и нацелена на изучение технико-технологических и организационно-экономических факторов эффективного функционирования отечественного АПК, решение специализированных проблем аграрной сферы (разработка методов и

технических средств ведения сельского хозяйства, разработка технологий производства и переработки аграрной продукции, создание новых ветеринарных препаратов и т.д.).

В целом, исследования по проблематике развития аграрного комплекса и в Беларуси сконцентрированы в основном на вопросах макроэкономического, организационно-институционального, технико-технологического, нормативно-правового, производственно-сбытового и логистического характера. Для данных исследований характерно преобладание институционализма и экономизма над социальными и социокультурными аспектами в оценке состояния и развития аграрной сферы и села. Следует отметить, что как в Беларуси остаются слабо изученными следующие проблемы: роль, структура, факторы и тенденции развития агробизнеса в гендерном ракурсе; комплекс социально-экономических и социально-психологических проблем, стоящих перед субъектами агробизнеса, стратегии и методы их решения в гендерном ракурсе; вклад агробизнеса в развитии человеческого капитала общества; динамика занятости трудоспособного населения в сфере агробизнеса, потенциал и перспективы повышения уровня трудовой занятости в сфере агробизнеса.

Выводы. Итак, проблематика развития агробизнеса является актуальной и интенсивно разрабатываемой темой научных исследований во всех развитых странах мира. Для Беларуси и Украины актуальность более интенсивного проведения междисциплинарных научных исследований в рамках проблематики развития агробизнеса обусловлена целым комплексом факторов различного характера.

Во-первых, в связи с мировыми демографическими тенденциями в среднесрочной и долгосрочной перспективе возрастает значение аграрного сектора в мировой экономике, как главного инструмента решения продовольственной безопасности как в региональном, так и в общемировом масштабах. В силу этого актуализируется вопрос о том, насколько различные субъекты агробизнеса способны быть эффективными проводниками основных тенденций в развитии современного мирового аграрного производства (интенсификация производства, механизация, рост устойчивости и продуктивности сельскохозяйственного производства, концентрация и специализация в мировом сельском хозяйстве и пр.).

Во-вторых, в аспекте повышения национальной конкурентоспособности возрастает роль социальной инфраструктуры в увеличении сельскохозяйственного производства и улучшении качества жизни в сельской местности, что обусловливает необходимость исследования развития агробизнеса в Беларуси и Украине.

В-третьих, в связи с интенсификацией интеграционных процессов в мире актуализируется вопрос о соответствии аграрной политики международных интеграционных объединений, международных организаций нормативным требованиям регулирования сферы сельского хозяйства на национальном уровне. Данный аспект обусловливает внимание к сравнительному анализу развития агробизнеса в Беларуси и Украине в институциональном ракурсе.

В-четвертых, теоретический и практический интерес представляет сравнение аграрной политики ЕС и ЕврАзЭС, как нормативных рамок для развития предпринимательства в сельской местности.

В-пятых, специфика исторического развития Беларуси и Украины, как посткоммунистических стран, обусловила схожие проблемы в области аграрной сферы (институциональные, экономические, социальные и т.д.), для решения которых были использованы различные методологические и управленческие подходы. Их экспликация в сфере агробизнеса Беларуси и Украины, как наиболее релевантной для социально-экономического и кросскультурного сравнения области национальной экономики, представляет теоретический интерес.

Таким образом, наличие целого ряда проблемных вопросов, которые представляют теоретический и прикладной интерес для научных исследований, как в Беларуси, так и в Украине, обусловливает целесообразность их дальнейшего изучения, в том числе в рамках международных научных коллабораций.

Список использованных источников

1. Аграрный сектор США в конце XX-го века / Под ред. Б.А. Чернякова. – М. : РИЦ Пилигрим, 1997. – 392 с.

2. Аграрный сектор США в начале XXI века: сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН / Ин-т США и Канады РАН, Информ.-аналит. центр АПК; под ред. Б.А. Чернякова в 2-х тт. – Т. 1. – М., 2008. – 405 с.

3. Аграрный сектор США в начале XXI века: сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН / Ин-т США и Канады РАН, Информ.-аналит. центр АПК; под ред. Б.А. Чернякова в 2-х тт. – Т. 2. – М., 2008. – 427 с.

4. Канада: современные тенденции развития. К 150-летию государства / В.И. Соколов [и др.]; отв. ред. В.И. Соколов; ФГБУН Ин-т США и Канады РАН. – М. : Изд-во «Весь мир», 2017. – 432 с.

5. Григорьева Е.Е. Источники финансирования научных исследований в АПК Канады / Е.Е. Григорьева // АПК: экономика, управление. – 2016. – №6. – С. 83-87.

6. Аграрная Европа в XXI веке / Э.Н. Крылатых [и др]; под общ. ред. Э.Н. Крылатых; ФГУН Институт Европы РАН. – М. : Летний сад, 2015. – 328 с.

7. Сяошань Чжань. Сельское хозяйство и аграрный сектор экономики Китая в условиях мирового финансового кризиса / Сяошань Чжань // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2009. – №4 (8). – С. 121-128.

8. Сюй Даньтун. Роль сельского хозяйства в модернизации экономики Китая / Сюй Даньтун // Аграрная экономика. – 2014. – №1. – С. 57-64.

9. The Lithuanian academy of Sciences [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.lma.lt/en/. – Дата доступа : 23.11.2017.

10. Aleksandras Stulginskis University (ASU) [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://asu.lt/language/en/. – Дата доступа : 23.11.2017.

11. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015-2020 годы / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.

12. Лыч Г.М. Развитие агропромышленного комплекса: новые вызовы и возможные ответы на них / Г.М. Лыч, А.П. Шпак. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 133 с.

13. Бычков Н.А. Эффективность организационно-институциональных преобразований АПК: состояние, проблемы, рекомендации / Н.А. Бычков; под ред. А.П. Шпака. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 183 с.

14. Экономические проблемы инновационного развития АПК на современном этапе: вопросы теории и методологии / В.Г. Гусаков [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 176 с.

Омельченко О.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Лосенко Є.М., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

USE OF ALTERNATIVE METHODS OF ASSESSMENT OF CREDITABILITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. Розглянуто основні методики оцінки кредитоспроможності позичальника. Проведено аналіз процедури оцінки доцільності видачі кредиту. Обґрунтовано використання основних та альтернативних методик оцінки кредитоспроможності позичальника. Розглянуто методику використання альтернативних моделей на конкретному прикладі.

Ключові слова: кредит, кредитор, позичальник, кредитоспроможність

Abstract. The main methods of assessing the borrower's creditworthiness are considered. An analysis of the procedure for assessing the appropriateness of a loan is made. The use of basic and alternative methods of borrower credit assessment is substantiated. The method of using alternative models on a concrete example is considered.

Keywords: loan, lender, borrower, creditworthiness

Постановка проблеми. Кредитні операції формують велику частину доходу банківської установи, тому на сучасному етапі розвитку банківського сектору, важливу роль відіграє вдосконалення стратегії і тактики ведення кредитної діяльності. Ризикова кредитна політика є однією з причин, які призводять до банкрутства банку. З огляду на це постає питання щодо аналізу і управління кредитним ризиком та забезпечення зменшення його рівня, що досягається за допомогою визначення кредитоспроможності позичальника. Таким чином актуалізується вибір та подальше використання методів забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника, що об'єктивно та в повній мірі враховує фактори впливу на фінансову діяльність підприємства [3].

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 досліджень і 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 основних методик оцінки якості потенційних позичальників, вживані комерційними банками в процесі кредитного аналізу та розгляд альтернативних методик на прикладі конкретного підприємства, а також аналіз якості розраховуваних показників при їх використанні.

Виклад основного матеріалу. З метою управління кредитними ризиками банки мають

проводити оцінку кредитоспроможності позичальника як на стадії прийняття рішення про доцільність видачі кредиту, так і на стадії контролю за процесом погашення відсотків і заборгованості за кредитом. У зарубіжній та вітчизняній банківській практиці кредитоспроможність позичальника завжди була і залишається одним з основних критеріїв визначення доцільності встановлення кредитних відносин з клієнтом (рис. 1).

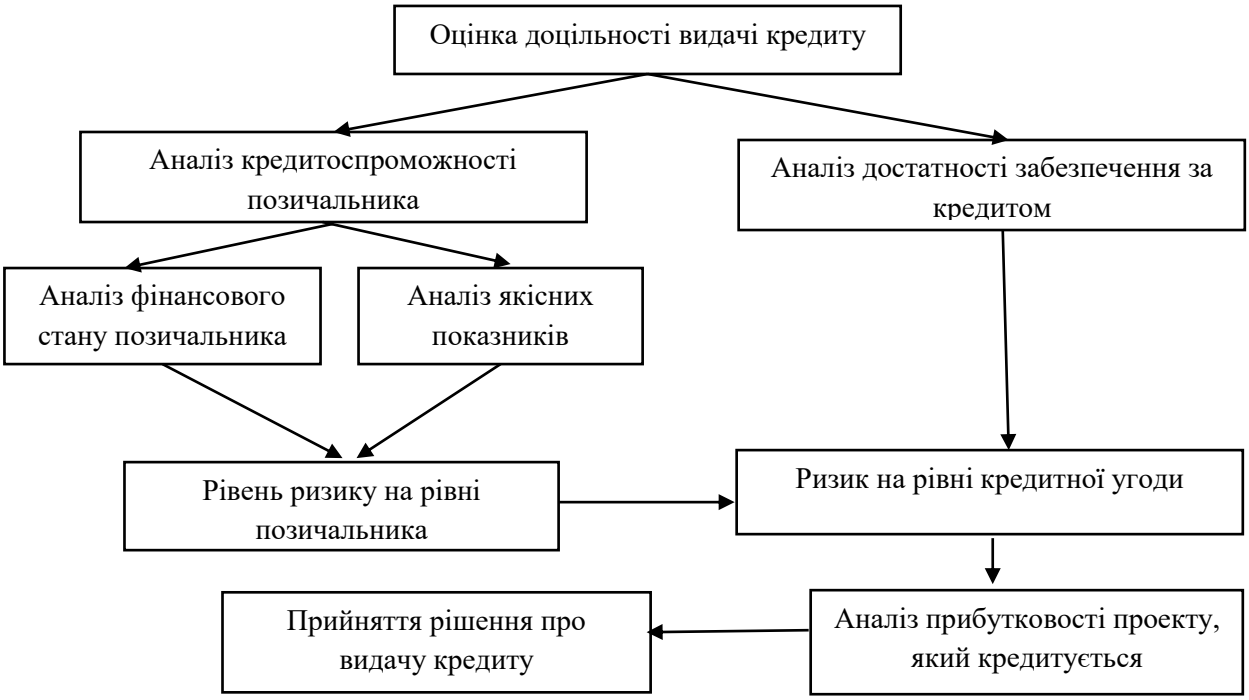


Рис. 1. Процедура оцінки доцільності видачі кредиту

Кредитоспроможність (платоспроможність) – це здатність позичальника повністю та у визначений строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Головна мета оцінки кредитоспроможності позичальника – оцінка кредитного ризику та виявлення джерел погашення позичальником відсотків і заборгованості за кредитом.

Оцінка кредитоспроможності позичальника може проводитись за допомогою різних методів за вибором банку (рис. 2).

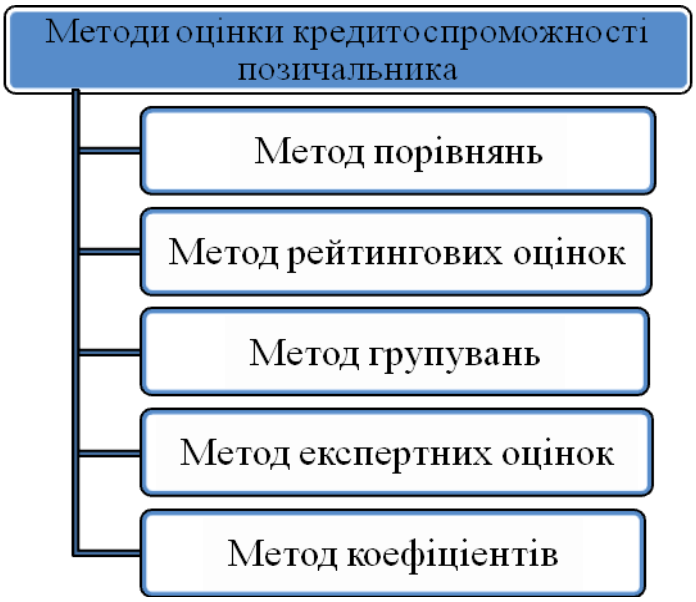


Рис. 2. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника

Як правило, вибір системи показників оцінки кредитоспроможності позичальника залежить від специфіки того сегмента ринку, який обслуговує банк (галузевої особливості, категорії позичальника), а також від рівня спеціалізації банку (іпотечний, інвестиційний, ощадний), форми (іпотечні, споживчі, лізингові тощо) та строків кредитів (коротко-, довгострокові), кредитної стратегії та політики банку (обережна, помірна чи агресивна), рівня кваліфікації працівників кредитного відділу, рівня організації та технічного забезпечення аналітичної роботи в банку.

Банки самостійно визначають значущість кожного показника за бальною шкалою з огляду на його вплив на загальну оцінку кредитоспроможності для кожної групи позичальників, з урахуванням галузі, сезонності виробництва, ліквідності балансу, рентабельності виробництва, конкурентної позиції тощо. Наприклад, у випадку надання короткострокового кредиту більш значимими є показники ліквідності та ділової активності позичальника, а за довгострокового кредитування – рентабельність виробництва та фінансова стійкість.

Для якісного аналізу використання альтернативних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства було проведено комплексне дослідження кредитоспроможності підприємства ТОВ «Проектно-будівельне підприємство «МУР» за допомогою агрегованих показників кредитоспроможності за 3-ма конкуруючими методологіями:

1. Методологія №1 Г.І. Кравцової, 1994 року, яка оперує поняттям «клас кредитоспроможності позичальників» та спирається на інтервальну оцінку коефіцієнтів незалежності (автономності) та ліквідності підприємства.

2. Методологія №2 розрахунку рівня ризику неповернення кредиту позичальником по методиці Г.Г. Мельника, А.С. Букаєва, 2003 року з опорою на роботу Вітлінського В.В., 1999 року.

3. Методологія №3 розрахунку «класу надійності (ризикованості) позичальника» за бальною системою оцінок кредитної історії та поточного фінансового стану підприємства по методиці Тиводара Т.М., 2005 року.

Спільний аналіз результатів розрахунків агрегованого показника кредитоспроможності підприємства ТОВ «Проектно-будівельне підприємство «МУР» по наведеним методологіям показав:

1. Методологія №2 чітко реагує на показники рентабельності ROE та Rs, тому у 2015 році ризик неповернення кредитів різко зріс з рівня 8,5% (2014-2015 роки) до 22,5%, що відповідає збитковій діяльності підприємства, а у 2016 році ризик неповернення кредитів знизився до рівня 12,5%, що відповідає низькоприбутковій діяльності підприємства з рівнем рентабельності в 5 разів нижче ніж у 2014-2015 роках.

2. Методологія №1, яка реагує на показники автономності та ліквідності, ще у 2014 році попередила про зростання кредитного ризику по підприємству, не дивлячись на його рентабельну роботу. Прогноз методології №1 справдився у 2015 році, де показники автономності та ліквідності підприємства ще погіршились, але при цьому робота підприємства стала збитковою, тобто на різке підвищення кредитного ризику вказала і методологія №2.

В 2016 році методологія №1, як і методологія №2, ідентифікувала покращання рівня кредитоспроможності підприємства за рахунок підвищення рівня рентабельності та показників ліквідності відносно рівня 2015 року.

3. Методологія №3 також показала різке зниження кредитоспроможності підприємства у 2015 році відносно 2014 року, але прогнозує подальше зниження рівня кредитоспроможності підприємства у 2016 році відносно рівня 2014 року.

Таким чином, при різких змінах в показниках діяльності підприємства, всі 3 досліджені методології ідентифікації змін рівня кредитоспроможності підприємства реагують адекватно. При цьому, у 2015 році банки відповідно реагували на зниження кредитоспроможності підприємства, а також на суб’єктивні політичні ризики, та різко

знизили рівень наданих короткострокових кредитів, що примусило підприємство різко підвищити рівень виданих векселів (комерційне кредитування) для нейтралізації нестачі оборотних коштів та неможливості їх поповнити за рахунок кредитування.

У загальному випадку дискримінантні моделі оцінюють перш за все фінансовий стан підприємства, а також вірогідність його банкрутства або передкризовий стан. Економетричні моделі інтегральної оцінки фінансового стану підприємств можна широко використовувати на практиці, зокрема, для опрацювання методики оцінки кредитоспроможності позичальника, інвестиційної привабливості підприємств, їх санаційної спроможності [2].

Також існує перспектива використання таких моделей у банківському секторі при визначенні платоспроможності позичальників НБУ, а саме для прийняття рішень щодо рефінансування комерційних банків під заставу векселів та облігацій підприємств.

Із широкого спектру дискримінантних моделей оцінки фінансового стану виділимо модель Чессера. По-іншому дана модель називається як «модель нагляду за позичками Чессера», тому саме цю дискримінантну модель розглянемо у контексті вдосконалення методів оцінки кредитоспроможності позичальника.

Використання даної моделі дозволяє здійснити прогнозування випадків невиконання клієнтом-позичальником умов кредитної угоди. При чому під «невиконанням умов кредитної угоди» у даному випадку слід розуміти не тільки непогашення кредиту, але й усі інші відхилення, які роблять його менш вигідним та ефективним для кредитора порівняно з початковими домовленостями.

Вважається, що використовуючи модель Чессера, три з кожних чотирьох досліджуваних випадків можуть бути визначені правильно.

Дана модель характеризується простотою розрахунків, різностороннім вивченням діяльності підприємства, основна увага приділена вивченню структури майна підприємства, а також виявленню результатів діяльності підприємства, а особливо – грошовими коштами та швидко реалізовуваним цінним паперам, а також чистому доходу та прибутку до оподаткування.

Модель Чессера дозволяє розрахувати чисельне значення ризику невиконання кредитної угоди з боку позичальника. Перевагою даної моделі є – ранжування позичальників за рівнем показника Z:

- якщо $Z >= 0,5$, то позичальника вважають таким, що не виконає умов кредитної угоди;
- якщо $Z <= 0,5$, то позичальника слід віднести до групи надійних.

Звісно, необхідно зазначити, що виділення лише двох груп позичальників, у той час як вітчизняна банківська практика виділяє 5 груп, є недоліком даної моделі. Саме тому, з метою можливості використання даної моделі фінансово-кредитними установами, запроваджено групування позичальників за цією моделлю, яке б поєднало можливості дискримінантної моделі, а також вимоги банківського сектору:

- якщо $Z < 0,07$ – позичальник вважається не ризиковим (надійним), а його фінансовий стан та діяльність дуже добрими (клас «А»);
- якщо $0,07 <= Z < 0,25$ – позичальник несе мінімальний ризик, а його фінансовий стан та діяльність оцінюється добре (клас «Б»);
- якщо $0,25 <= Z < 0,40$ – позичальнику притаманний середній ризик, його фінансовий стан та діяльність є задовільним, але потребують подальшого контролю та постійного моніторингу (клас «В»);
- якщо $0,40 <= Z < 0,55$ – позичальник несе високий ризик, а його фінансовий стан та діяльність вважається задовільними (клас «Г»);
- якщо $Z >= 0,55$ – позичальник несе повний ризик, фінансовий стан та діяльність оцінюється як незадовільні (клас «Д») [1].

Доцільно рекомендувати укладати кредитні угоди з позичальниками класів «А» і «Б», а також «В», але за умови підвищення жорсткості умов кредитної угоди (підвищена відсоткова ставка, більш якісний вид гарантії).

ТОВ «Проектно-будівельне підприємство «МУР» в обох випадках відноситься до класу ризикових, а його стан вважається задовільним в 2014 році та незадовільним в 2015 році. Але проаналізувавши показники за 2016 рік бачимо, що позичальник відноситься до класу надійних, несе мінімальний ризик та має добрий фінансовий стан.

Список використаних джерел

1. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / И.Н. Герчикова. – М. : Издательство АО «Консалтбанкир», 2000. – 208 с.

2. Економіка виробничого підприємства : навчальний посібник / За ред. М. Петровича. – К. : Знання, 2001. – 405 с.

3. Омельченко О.В. Розбіжності у побудові методики аналізу показників рентабельності та результативності / О.В. Омельченко, Р.А Сідорова // Подільський науковий вісник. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – №2. – 81-84

Слободян К.М., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ПОЛІТИЧНІ РИЗИКИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

POLITICAL RISKS IN FOREIGN TRADE OPERATIONS

Анотація. У статті проаналізовано питання сутності політичних ризиків у зовнішньоторговельних операціях. Визначено основі механізми управління політичними ризиками.

Ключові слова: ризик, політичний ризик, зовнішньоторговельні операції.

Abstract. The article analyzes the issues of the essence of political risks in foreign trade operations. Determinated the basis of risk management mechanisms.

Keywords: risk, political risk, foreign trade operations.

Постановка проблеми. При здійсненні зовнішньоторговельних операцій досить значну роль відіграють різноманітні ризики. Такі ризики виникають в зв’язку з тим, що різні рівні керування підприємств, організацій або осіб, що займаються малим бізнесом, знаходяться у імовірнісних відносинах один з одним. Ризиків зовнішньоторговельних операцій існує величезна кількість, при чому вплив кожного з них на торговельну операцію є унікальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення політичних ризиків зовнішньоекономічних операцій присвячено роботи Белорусова А.С. [1], Вітлинський В.В. [2], Маханець Л.Л. [2], Гребельник О.П. [3], Дідківський М.І. [4], Кириченко О.А. [5], Козак Ю.Г. [6], Швед В.В. [7] та інші.

Виклад основного матеріалу. Класичне визначення політичного ризику визначає дане поняття як міру очікуваної невдачі політичної діяльності, яка визначається як співвідношення ймовірності неуспіху вжитих заходів та ступеня несприятливих наслідків, зумовлених втіленням прийнятих політичних рішень.

У зовнішньоторговельних операціях політичний ризик можна визначити як ймовірність настання ризикової події політичного характеру, що, як правило, чинить негативний вплив на результати торговельної операції.

Дослідження політичного ризику являє собою комплексну процедуру накопичення соціально-політичної, економічної та іншої інформації, її аналіз, оцінювання, врахування тощо.

Структура дослідження політичного ризику, як правило, включає чотири основні етапи:

- комплексний аналіз сфери дослідження;
- системне оцінювання чинників політичного ризику;
- прогнозування політичного ризику;
- управління політичним ризиком.

До кінця 70-х років XX ст. більшість міжнародних фірм обмежували свій аналіз політичного клімату (як узагальнюючого вираження рівня політичного ризику) в країні якісним оцінюванням, проведеним з використанням методів «old hands» («старих знайомств») і «grand tours» («великих турів»). Аналіз проводився не регулярно, а лише в тих випадках, коли поставало питання про нові інвестиції. Якщо політичний ризик вважався занадто високим, інвестиції або не розміщувалися (принцип «go/no go»), або до вартості проекту додавалася «премія за ризик» – для обліку високої ймовірності збитків. Допоки не відбувалась катастрофа, політичний рейтинг країни не переоцінювався.

Оцінювання політичного ризику за методом «old hands» – це традиційні звіти, складені фахівцями, що володіють знаннями про відповідну країну і підтримують контакти з впливовими та добре інформованими особами в цій країні (вченими, дипломатами, журналістами, бізнесменами). Головним недоліком цього методу є те, що компанії значною мірою доводиться покладатися на міркування аутсайдерів.

Метод «grand tour» передбачає, зокрема, відвідування групою експертів досліджуваної країни і налагодження контактів з місцевими лідерами, урядовими чиновниками і бізнесменами. Негативною рисою цього методу є надто оптимістичний прогноз.

Найбільш систематичним якісним методом є метод Delphi (Дельфі), за яким на першому етапі аналітики компанії розробляють систему змінних для конкретного випадку, а потім залучають широке коло експертів, які визначають вагу кожної змінної для розглядуваної країни.

Якісний підхід дає змогу оцінити специфіку кожної конкретної ситуації. У деяких випадках уважне дослідження різних специфічних елементів, що визначають ситуацію, може бути більш важливим, аніж проведення систематичного кількісного оцінювання. Недоліком цього методу є надмірна суб’єктивність оцінок. Старі стереотипи іноземного суспільства можуть зіграти фатальну роль у прийнятті рішень.

Р. Руммель і Д. Хінен обґрунтували необхідність комбінованого підходу, що надав би можливість поєднати суб’єктивне сприйняття іноземного середовища з кількісним аналізом об’єктивних даних для формування загального сприйняття (GESTALT) країнного ризику. Нині комбінований підхід до оцінювання країнного ризику використовує більшість фірм.

Для раннього виявлення сприятливих чи несприятливих тенденцій у країні застосовується метод агрегованих статистичних даних. На цій основі у 70-ті роки XX ст. були розроблені дві моделі (PSSI, Ecological Approach), що спираються на точні причинні взаємозв’язки, використовують як економетричні, так і інші дані. Модель Political System Stability Index була вперше описана Д. Генделем, Г. Вестом і Р. Мідоу. Здійснюючи вимірювання (безпосередньо) на підставі дискретних компонентів політичного і соціального середовища (таких, як кількість заколотів, етнолінгвистична фрагментація, ефективність законодавства тощо), модель претендує на незалежність від суб’єктивних висновків і перекручувань. Задля цього в модель вводилися додаткові конфіденційні оцінки за індексами, що розраховуються для кожного компонента.

Друга модель, або «екологічний» підхід Кнудсенд (Knudsen’s Ecological Approach), виходить з припущення, уперше висловленого Т. Гурром, про те, що високий ступінь національної фрустрації буде існувати там, де існує різниця між очікуванням людей та їх добробутом (динамічні концепції). Взаємодіючи з видимим іноземним сектором, ця фрустрація може призвести до інтервенції чи експропріації, водночас дії іноземних фірм слугуватимуть за головні причини у нездатності існуючого політичного порядку задовольнити економічні і політичні сподівання народу.

До другої групи належать експертні оцінки, які є кінцевим продуктом багатоступінчастого консультаційного процесу, що може залучати чи не залучати метод Дельфі. Деякі з цих звітів використовують економетричні дані, але їх головною характеристикою є прогресивне ранжирування достатньо великої кількості країн відповідно до більш-менш ясної логіки аналізу. Першою фірмою такого роду стала служба BERI (Business Environment Risk Index).

Визначення рейтингу країн за рівнем ризику має кілька етапів: вибір змінних (політична стабільність, ступінь економічного росту, ступінь інфляції, рівень націоналізації й ін.), визначення ваги кожної змінної (максимальну вагу має змінна політичної стабільності), обробка показників за методом Delphi з використанням експертної шкали, виведення сумарного індексу, що теоретично розташовується в межах від 0 до 100 (мінімальний індекс означає максимальний ризик, і навпаки). Зазвичай індекси країн не досягають крайніх значень.

Порівняльні рейтингові системи, що використовують схожі методології, розробляються консалтинговими фірмами Frost & Sullivan (the World Political Risk Forecast), Business International and Data Resources Inc. (Policon). Більшість з них доступні в режимі on-line і, як у випадку з Policon, користувачі можуть виключати вагу різних змінних або включати свою власну оцінювальну інформацію. Великим кроком уперед стало створення банків політичних даних (World Handbook of Political and Social Indicators).

Останньою вийшла на поле «експертного» рейтингу Futures Group. Її звіти Political Stability Prospects поєднують дані спостережень у формальних моделях з експертними оцінками для створення індексів стабільності за імовірнісним розподілом.

Варто також згадати дві фінансово орієнтовані рейтингові системи: Institutional Investor's Country Credit Rating і Euromoney's Country Risk Index, що охоплюють 109 і 116 країн відповідно. У моделі Euromoney рейтинг країнного ризику визначається через комбінування набору індикаторів типу Лондонської ставки пропозицій по міжбанківських кредитах (LIBOR), первинного ціноутворення, міжбанківських кредитів тощо. Для характеристики загальних економічних і політичних тенденцій, таких як ступінь національного контролю над ключовими секторами економіки, політична нестабільність, міжнародний статус країни, зміни в торговому балансі, кількісні параметри використовуваних індикаторів комбінуються з думками експертів і формують складну динамічну модель, що дає змогу прогнозувати розвиток національної і міжнародної економіки.

До відомих макроорієнтованих моделей, що систематично подають експертну інформацію у відповідних періодичних виданнях, належать:

- Модель BERI (Business Environment Risk Index) – пропонує щоквартальні індекси ризику для 50 країн, оцінені за 15 параметрами;
- Модель WPRF (World Political Risk Forecasting) компанії Frost & Sullivan – надає щомісячні доповіді про політичний і економічний ризик на 18 місяців для 80 країн;
- Модель II (International Investor) – публікує рейтинг кредитоспроможності більше ніж 116 країн;
- Модель ICRG (International Country Risk Guide) – пропонує щомісячний рейтинг більше ніж 100 країн щодо політичного й економічного ризику;
- Модель Policon – модель прийняття рішень у різних країнах, заснована на оцінюванні переваг і відносного впливу різних політичних груп у кожній країні;
- Група оцінок Standard and Poor's;
- Модель Control Risks – пропонує щоквартальне оцінювання ризику для 70 країн;
- Модель Oxford Analytical Data – щоденне оцінювання ризику в 50 країнах на основі моделі «подія – коментарі»;
- Модель російської фірми «Юніверс».

Висновки. Таким чином, варто стверджувати, що оцінка політичного ризику є

важливою складовою визначення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Підприємства мають значну і постійну увагу приділяти їх вивченню та управлінню.

Список використаних джерел

1. Белорусов А.С. Международный менеджмент : учебник / А.С. Белорусов. – М. : Экономистъ, 2007. – 332 с.

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

3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вузів / О.П. Гребельник. – К. : ЦУЛ, 2008. – 432 с.

4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник / М.І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О.А. Кириченко. – К. : Знання, 2005. – 493 с.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. для студ. вузів / ред. Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сіваченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

7. Швед В.В. Економічний механізм формування контрактних імпортних цін підприємств на споживчі товари : дис. кандидата економ. наук : 08.00.04 / В.В. Швед. – Полтава, 2009. – 198 с.

Ткаченко М.І., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Головчак О.Ф., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті визначено, що аналіз фінансового стану підприємства є одним з важливих питань як в економічній теорії так і на практиці. Розглянуто методики комплексного дослідження фінансової діяльності. Зазначено, що на практиці використовують два основні методи комплексного дослідження фінансової діяльності підприємства це: порівняльне аналітичне дослідження підприємницької діяльності підприємства та дослідження господарської діяльності за фінансовими результатами.

Ключові слова: фінансова діяльність, фінансовий стан, оцінка, показники оборотності.

Abstract. The article states that the analysis of the financial condition of an enterprise is one of the important issues in economic theory and in practice. The methods of complex research of financial activity are considered. It is noted that in practice the two main methods of complex research of financial activity of the enterprise are used: a comparative analytical study of entrepreneurial activity of an enterprise and research of economic activity according to financial results.

Keywords: financial activity, financial condition, management decision, indicators of financial stability.

Постановка проблеми. Контроль за фінансовим станом підприємства є важливим для кожного суб’єктом господарювання, він дає змогу сприяти ухваленню ефективних

управлінських рішень, які мають опиратися на реальні показники функціонування підприємства. Управління будь-яким підприємством, незалежно від його ролі, масштабу, виду діяльності та форми власності, потребує насамперед знання його вихідного стану, відомостей про те, як він існував і розвивався в періоди, що передували теперішньому. Лише отримавши достатньо повну і достовірну інформацію про діяльність об'єкта в минулому, про сформовані тенденції в функціонуванні та розвитку, можна розробляти ефективні управлінські рішення, стратегію і програми розвитку підприємства на майбутні періоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичною та теоретичною основою дослідження аналізу фінансової діяльності стали наукові праці, присвячені діагностиці фінансового стану зокрема: І. Бланка, Т. Берднікової, О. Виборової, О. Гавриша, Л. Костирко, О. Мороза, В. Савчука, А. Сігайова, Д. Стеченка, О. Терещенка, А. Шегди.

Метою статті є визначення ролі аналізу фінансового стану підприємства як основи його подальшого розвитку та пошук шляхів його покращення на прикладі ТОВ Комбінат «Броварибудвироби».

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки особливо важливо визначати стан фінансових ресурсів, при якому підприємство може вільно маневрувати грошовими коштами, щоб шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес діяльності, а також здійснити витрати з розширення та оновлення виробничої бази. Управління фінансовими ресурсами формує фінансову стійкість підприємства. Визначення меж фінансової стійкості підприємств відноситься до числа найбільш важливих проблем в ринкових умовах господарювання. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності організації, до нестачі коштів для фінансування поточної або інвестиційної діяльності, до банкрутства, а надлишкова – буде перешкоджати розвитку, приводячи до появи зайвих запасів і резервів, збільшуючи терміни оборотності капіталу, скорочуючи прибуток.

Аналіз фінансової та господарської діяльності підприємств пов'язаний з обробкою великих масивів інформації, що характеризує різноманітні аспекти функціонування підприємства таких як виробничого, фінансового, майнового, соціального комплексу. Дана інформація зосереджена в формах фінансової звітності, облікових реєстрах.

Головна мета фінансового аналізу – отримання найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами. Така інформація може бути отримана в результаті проведення комплексного аналізу фінансових звітів по науково обґрунтованій методиці.

Результатом фінансового аналізу є оцінка стану підприємства, його майна, активів і пасивів балансу, швидкості обороту капіталу, прибутковості використовуваних засобів.

Аналіз фінансового стану підприємства дозволяє відстежити тенденції його розвитку, дати комплексну оцінку господарської, комерційної діяльності і служить, таким чином, сполучною ланкою між виробленням управлінських рішень і власне виробничо-підприємницькою діяльністю.

Методику дослідження фінансової діяльності підприємства розуміють як послідовність певних прийомів обробки інформації з виділенням структурних елементів методики у двох площинах:

- за соціально-економічними аспектами (системних об'єктів дослідження, системних цілей, системних техніко-економічних показників і системи факторів);
- за організаційно-технічними аспектами (сім системних способів і прийомів, системи інформаційного забезпечення, системи машинного забезпечення).

Для початку проведемо порівняльний аналіз показників господарської діяльності ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1 видно що, ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» за 2014-2016 роки збільшив загальну вартість капіталу на 969,2 тис. грн. Але фінансові результати підприємства, при цьому, погіршились. Так чистий дохід від реалізації продукції зменшився

з 931, 2 тис. грн. до 291,9 тис. грн. Хоча у 2016 році можна спостерігати тенденцію до покращення, адже в порівнянні з 2015 роком дохід зріс на 38,4 тис. грн.

Таблиця 1

Динаміка показників господарської діяльності ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» за 2014-2016 роки

Показник	Роки			Абсолютний приріст		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Загальна вартість капіталу, тис. грн.	17795,6	18688,8	18764,8	893,2	76	969,2
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	931,2	253,5	291,9	-677,7	38,4	-639,3
Прибуток (збиток)	(1256,1)	(838,5)	(820,8)	-417,6	-17,7	-435,3

За період дослідження Товариство є збитковим, але з кожним роком відбувається скорочення розміру збитку з 1256,1 тис. грн. у 2014 році до 820,8 тис. грн. у 2016 році. Тобто зменшення збитків на 435,3 тис. грн.

Враховуючі викладені дані можна зробити висновок щодо неефективного використання майна підприємства.

Інформація, що отримується у процесі аналізу фінансового стану, з одного боку, показує результати діяльності суб'єкта господарювання, свідчить про його досягнення та набутки, з іншого – виявляє передумови та резерви розвитку підприємства.

Діагностика фінансового стану проводиться за декількома напрямами: фінансова стійкість, ділова активність, ліквідність і платоспроможність, майновий стан, грошові потоки. Для зовнішніх користувачів та самих власників важливим є володіння своєчасною інформацією про те, в яких обсягах підприємство розраховується за своїми зобов'язаннями і чи є майно ліквідним.

Ця інформація отримується у ході діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» за 2014-2016 роки

Показники	Роки			Відхилення 2016 від	
	2014	2015	2016	2014	2015
Коефіцієнт загальної ліквідності	18,63	19,59	19,09	0,46	-0,50
Коефіцієнт швидкої ліквідності	18,63	13,14	13,84	-4,79	0,69
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,36	0,39	2,13	-3,23	1,74
Коефіцієнт фінансової автономії	0,9976	0,9975	0,9967	-0,0009	-0,0008
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,0024	0,0025	0,0033	0,0009	0,0008
Коефіцієнт фінансового ризику	0,0024	0,0025	0,0033	0,0009	0,0008

Отримані результати показників ліквідності та платоспроможності ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» дають можливість більш впевнено говорити про неефективність управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Адже, коефіцієнти ліквідності мають значення майже в 10 раз перевищуюче нормативні. Так нормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності 1,5-2. На підприємстві воно коливається в межах 18,63 – 19,59. Коефіцієнт швидкої ліквідності має норматив в межах 0,8 – 1, а у Товаристві 13,14 – 18,63. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,39 – 5,36, проти нормативу 0,2 – 0,25.

Така ситуація, передусім, пов'язана з відсутністю на підприємстві залученого капіталу. Уся господарська діяльність побудована на власному капіталі, тому підтвердженням є коефіцієнт фінансової автономії, який становить 0,99.

Однією із найважливіших характеристик фінансового стану яка пов'язана з рівнем його залежності від контрагентів є фінансова стійкість. Яка характеризує ефективність використання фінансових ресурсів, насамперед, пов'язують з їх оборотністю. Оборотні кошти є найбільш мобільною частиною господарських засобів. Прискорення оборотності оборотних коштів має важливе значення для стабільності фінансового стану підприємства з таких причин:

- швидкість обороту капіталу визначає розмір його річного обороту;
- прискорення оборотності веде до зниження витрат підприємства;
- прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу веде до прискорення обороту на інших стадіях.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості ТОВ Комбінат «Броварибудвироби», що наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Показники фінансової стійкості ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» за 2014-2016 роки

Показник	Роки			Абсолютний приріст	
	2014	2015	2016	2016/2014	2016/2015
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,18	0,28	0,25	-0,93	-0,03
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;	1,66	0,42	0,41	-1,25	-0,02
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;	22,01	5,52	5,70	-16,31	0,18
Коефіцієнт оборотності власного капіталу.	0,0525	0,0136	0,0156	-0,0368	0,0020
Коефіцієнт оборотності загального капиталу	0,0523	0,0136	0,0156	-0,0368	0,0020

Цикл виробництва, судячи із показників фінансової стійкості у 2016 році знизився, порівняно з 2014 роком з 1,18 до 0,25, що і привело до негативного ефекту у вигляді зменшення прибутку. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості свідчить про уповільнення її погашення, а отже про погіршення стану розрахунків дебіторів з1,66 рази у 2014 році до 0,41 рази у 2016 році. Підприємство стало пізніше отримувати оплату по рахунках, але з іншого боку це могло забезпечити йому більшу кількість покупців та зростання обсягів реалізації.

Затримка руху коштів на будь-якій стадії призводить до уповільнення оборотності капіталу, це потребує додаткового вкладення коштів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства. Для збільшення обсягів діяльності підприємства (випуску і продажів продукції) слід не тільки збільшувати приріст його майна, тобто активів, а і ефективність їх використання. У зв'язку з цим темпи економічного розвитку підприємства в першу чергу визначаються темпами збільшення реінвестованих власних засобів. Вони залежать від багатьох факторів, що відбивають ефективність і фінансової і господарської діяльності.

Одним з основних шляхів покращення фінансово-економічної діяльності підприємств є збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Першочерговим етапом покращення фінансового стану вітчизняних підприємств у умовах кризових явищ є пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Підприємствам необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінансовий стан підприємства та залежно від того, який показник змінився, приймати відповідні рішення.

Висновки. Дослідження фінансової діяльності на основі фінансової звітності дає

кількісну та якісну характеристику змін, що відбулися на підприємстві за досліджений період. За отриманими результатами обираються варіанти управлінських рішень, які спрямовані на запобігання причин негативних відхилень і створення сприятливих умов для розвитку прогресивних явищ. Розкриваються невикористані можливості, реалізація яких дозволяє або прискорити розвиток підприємства в цілому, або перевести його на більш ефективний режим функціонування.

Список використаних джерел

1. Ладунка І.С., Кучеренко Є.А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах / І.С. Ладунка, Є.А. Кучеренко // Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. – 2016. – №5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/33.pdf

2. Дорогань Л.О., Дорошенко А.П., Процько Л.Т. Аналіз фінансової стійкості як необхідна умова забезпечення стабільного функціонування підприємств / Л.О. Дорогань, А.П. Дорошенко, Л.Т. Процько // ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії. – 2007. – №4. – С. 157-160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2007/04/r4_4_2007.pdf

3. Коломієць Н.О., Павліченко В.М., Коломієць О.П. Методологічні аспекти оцінки фінансового стану як основи ефективного управління підприємством / Н.О. Коломієць, В.М. Павліченко, О.П. Коломієць // ВІСНИК ХНТУСГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/99627/94703

4. Фінансова звітність ТОВ Комбінат «Броварибудвироби» за 2014-2016 роки

Ткаченко М.І., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Костюк К.О., *здобувач вищої освіти,*
спеціальність «Документознавство
та інформаційна діяльність»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKET IN UKRAINE

Анотація. У роботі розглядається сутність ринку праці. Проаналізовано сучасний стан внутрішнього ринку праці України. Досліджено внутрішні та зовнішні фактори впливу на ринок праці. Охарактеризовано основні проблеми та тенденції розвитку ринку праці в Україні. Визначено перспективні напрямки вирішення суперечностей на ринку праці.

Ключові слова: праця, наймана праця, ринок праці, зайнятість, безробіття.

Abstract. The article considers the essence of the labor market. The present state of the domestic labor market of Ukraine is analyzed. The internal and external factors of influence on the labor market are investigated. The main problems and tendencies of the labor market development in Ukraine are described. The perspective directions of solving contradictions in the labor market are determined.

Keywords: labor, hired labor, labor market, employment, unemployment.

Постановка проблеми. Ринок праці це один із головних складових елементів економічної системи України. Сучасний стан ринку праці формується під впливом політико-економічної ситуації, яка характеризується триваючим спадом виробництва, фінансовою розбалансованістю економіки, недостатнім реформуванням господарського механізму,

збільшенням обсягів внутрішньої міграції в умовах військового конфлікту на сході країни та тимчасової окупації Автономної Республіки Крим [1].

Оскільки розвиток економіки будь-якої держави визначається наявними людськими ресурсами, їх здібністю до ефективної праці, а також наявністю умов для її здійснення, то можливість займатися ефективною працею, забезпечення зайнятості та її регулювання можна розглядати як чинник забезпечення стійкого економічного зростання держави [2].

Тому виявлення та усунення суперечностей між попитом і пропозицією робочої сили, територіальних і галузевих диспропорцій в її розміщенні, тенденцій розвитку внутрішнього ринку праці, а також розробка та реалізація ефективних механізмів регулювання збалансованості ринку залишаються на сьогодні актуальними питаннями.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам розвитку ринку праці України, різним аспектам зайнятості населення, пошуку дієвих методів та удосконаленню механізму державного регулювання ринку праці присвячені роботи таких науковців, як: Баришнікова О.Є. [1], Безтелесна Л.І. [2], Гаркавенко Н.О. [3], Грішнова О.А. [4], Лібанова Е.М. [6], Петюх В.М. [8], Юрчик Г.М. [2], Швед В.В. [9] та багато інших [5; 10].

Метою дослідження є дослідження сутності ринку праці, аналіз сучасного стану ринку праці України, рівня зайнятості та безробіття, визначення основних тенденцій розвитку внутрішнього ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці як соціально-економічна категорія – це сфера відтворення специфічного виду товару «робоча сила», особливий, властивий розвиненим товарно-грошовим відносинам спосіб її включення в економічну систему [5, с. 94].

Ринок праці – це система суспільних відносин, пов’язаних з попитом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем; це також економічний простір – сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці й продавці праці; і це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію. [4, с. 128].

Також ринок праці розглядається по-перше, як категорія, яка характеризує систему соціально-економічних відносин, що мають товарний характер, пронизують фази відтворення індивідуальної робочої сили (виробництво, розподіл, обмін і використання), всі ланки та ступені суспільного виробництва, і регулюються ринковою кон’юнктурою, системою соціального партнерства, юридичними, правовими, морально-етичними нормами та національними традиціями, а по-друге – система механізмів купівлі-продажу робочої сили, забезпечення зайнятості, соціального захисту найманих працівників, формування та розвитку робочої сили, узгодження попиту та пропозиції робочої сили тощо [8, с. 72-76].

Внутрішній ринок – система економічних відносин в процесі обміну товарами, цінними паперами та послугами, які виникають між виробниками і споживачами матеріальних благ і послуг.

Внутрішній ринок – продукт суспільного розподілу праці. Його розвиток визначається процесами відтворення і місцем в системі економічних зв’язків, відносин суспільного ладу й організації управління економікою. Внутрішній ринок залежить від історичних, географічних, національних особливостей. Це не лише конкретна організація процесу торгівлі, в т.ч. ціноутворення, а й відповідна структура агентів ринку – учасників процесу товарного руху. Внутрішній ринок праці обумовлюється наявністю і складом працівників на підприємстві, їхнім рухом всередині нього, рівнем зайнятості.

Внутрішній ринок праці органічно зв’язаний з виробництвом, працівниками і роботодавцями, що діють в єдиній системі трудових відносин. Тому динамічна єдність підсистем внутрішнього ринку структурно та інформаційно заснована на цілях, задачах і стратегії організації [6, с. 93-97].

Аналіз сучасного стану внутрішнього ринку праці України свідчить про нестійкі тенденції у змінах рівня зайнятості та безробіття. Так, за даним Державної служби статистики України економічно активне населення у віці 15-70 років у 2014 році становило

18073,3 тис. осіб, а працездатного віку 17188,1 тис. осіб (64,5%); у 2015 році відповідно 16443,2 тис. осіб та 15742,0 тис. осіб (64,7%); у 2016 році відповідні показники становили 16276,9 тис. осіб та 15626,1 тис. осіб (64,2%).

Чисельність безробітного населення за методологією МОП у 2014 році, а саме у віці від 15-70 становила 9,3%, працездатного віку 9,7%. У 2015 році, у віці від 15-70 років становила 9,1%, у працездатного віку 9,5%. У 2016 році безробітне населення у віці від 15-70 років становить 9,3%, працездатного віку 9,7% [7].

Найвищим рівень безробіття за останні 3 роки був у 2014 році: тоді без роботи офіційно залишалися 1,6% громадян України працездатного віку. Починаючи з 2015 року відсоток непрацевлаштованих почав демонструвати динаміку до зниження. У вересні 2017 року за показником наповненості ринку праці вакансіями країна повернулася приблизно до рівня 2014 року: тоді на одне робоче місце претендувало в середньому 5 осіб, сьогодні – 4. Як і у випадку з відсотком безробітних, на початку року кількість людей, що не мають роботи, була традиційно більшою, ніж наприкінці. Найважчою в цьому плані ситуація була в 2015-2016 роках: в січні 2015 року на одну незакриту вакансію претендувало 13 осіб, у вересні того ж року – 10, у січні 2016 року – аж 16 осіб. Далі ситуація дещо стабілізувалася [7].

Крім внутрішніх причин, наведених вище, на ринок праці України впливають наслідки глобалізації, ключовими характеристиками якої, за висновком Всесвітньої комісії з соціальних аспектів глобалізації, є лібералізація міжнародної торгівлі, зростання обсягів прямих іноземних інвестицій і виникнення великих транскордонних фінансових потоків.

Такі фактори призводять до зміни, що стосуються як структури ринку праці, так і організації праці й організаційно-правових форм праці. З'явилися гнучкі форми зайнятості, нові форми трудового договору, так звані «тристоронні трудові відносини» тощо. Головною ж проблемою є розширення прихованої зайнятості, за якої роботодавець не оформляє юридично трудові відносини з найманими працівниками, внаслідок чого трудящі, котрі в дійсності є найманими працівниками, позбавлені тих прав та гарантій, що зазвичай надаються за трудовим законодавством.

Як свідчить сучасна практика «тіньової економіки» в Україні, до основних порушень трудових прав працівників, які працюють за дооформлених трудових відносин, продовжують належать такі:

- трудові книжки на працівників не заводяться, отже, працівник втрачає трудовий (страховий) стаж, який може мати як загальне, так і спеціальне значення (наприклад, для зайняття відповідної посади, виплати доплати за вислугу років, пільгового пенсійного забезпечення тощо);
- особа не числиться як працівник у державній звітності, у зв'язку з чим не підлягає загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню, страхові внески в соціальні фонди та податки із заробітної плати ні роботодавцем, ні працівником не сплачуються, що позбавляє його права користуватися страховими виплатами з відповідних фондів у разі настання страхового випадку. Такий громадянин може розраховувати лише на державну соціальну допомогу, але вона надається лише з урахуванням матеріальної забезпеченості працівника, і до того ж розмір її менший, ніж розмір виплат із соціальних страхових фондів;
- коло трудових обов'язків працівника встановлюється довільно і не збігається із затвердженими в централізованому порядку кваліфікаційними характеристиками щодо конкретної посади, що у свою чергу тягне перенавантаження працівника, вимагає підвищеної інтенсивності праці без відповідної компенсації;
- застосовуються дискримінаційні методи підбору та оцінки кадрів, не передбачені в законодавстві (вимоги даних про особисте і сімейне життя, щодо певного віку особи, її зовнішнього вигляду, релігійних переконань, сексуальної орієнтації, астрологічні й графологічні дослідження, попередня відмова від окремих, належних працівникові згідно із законодавством прав тощо), які можуть кваліфікуватись як втручання в особисте життя;
- працівника примушують до укладення строкового трудового договору (контракту) у

випадках, не передбачених законодавством, тоді як загальним правилом національного трудового законодавства є укладення трудового договору на невизначений строк;

- працівники не об'єднуються у профспілки і не можуть скористатися належним захистом своїх трудових прав.

Неформалізований трудовий договір став одним з основних засобів функціонування «тіньової економіки», яка останніми роками набула значного поширення в Україні. Економічний примус, юридична безграмотність населення, низький соціальний авторитет судової влади, формальний характер діяльності профспілок як основних представників і захисників інтересів працівників створюють умови для процвітання «тіньової економіки». А її головний «виконавець» – найманий працівник – залишається малозахищеним в умовах ринкової стихії [9, с. 42-51].

Також серед основних тенденцій внутрішнього ринку праці в Україні, що характеризують проблеми його розвитку можна виділити наступні:

- неефективне співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили;
- наявність значної частини зайнятих у неформальному секторі економіки;
- складна ситуація щодо працевлаштування окремих соціально-демографічних груп населення (жінки, молодь, особи з інвалідністю);
- зростання вартості послуг робочої сили, яка б відповідала світовим стандартам і забезпечувала розширене відтворення трудового потенціалу;
- недостатнє забезпечення службою зайнятості індивідуального підходу до кожної людини, надання оперативної та якісної допомоги у працевлаштуванні;
- невідповідність існуючих на ринку праці системи підготовки кадрів реальним потребам економіки (при визначенні структури працівників, які навчаються); їх недостатня гнучкість, що не дозволяє забезпечувати оперативні зміни в процесі навчання відповідно до потреб економіки країни та регіону; відсутність адекватного фінансування таких систем підготовки як з боку держави, так і з боку підприємств.

Висновки. Отже, оскільки головною проблемою функціонування внутрішнього ринку праці в Україні на сучасному етапі залишається високий рівень безробіття та недостатній рівень зайнятості, необхідно докорінно змінити характер впливу політики зайнятості на національний ринок праці, який полягає у переході від пасивної політики, спрямованої на допомогу держави по безробіттю та соціальний захист неконкурентоспроможних верств населення, до активної інвестиційної політики, що включає в себе сприяння розвитку робочих місць, самозайнятості та організації перепідготовки незайнятого населення. З метою вдосконалення соціально-трудових відносин в регіонах має здійснюватись постійний моніторинг за укладанням та виконанням колективних договорів, використання найманої праці, здійснення контролю за дотриманням чинного законодавства, проведення роботи по вдосконаленню системи організації, нормування та оплати праці [3, с. 172].

Ефективне подолання кризових явищ, що існують в економіці України загалом та на її внутрішньому ринку праці зокрема, потребує взаємодії інтересів держави з інтересами та потребами працюючих, розробки та впровадження дієвої комплексної державної та регіональної політики, спрямованої на створення додаткових робочих місць, удосконалення податкового законодавства у напрямку розвитку підприємництва і, як наслідок – підвищення фактичного рівня зайнятості та доходів населення.

Список використаних джерел

1. Баришнікова О.Є. Ринок праці України: тенденції та особливості розвитку / О.Є. Баришнікова // Ефективна економіка. – 2015. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4668

2. Безтелесна Л.І. Державне регулювання зайнятості : підручник [для студ. вищих навч. закл.] / Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик. – Рівне : Національний ун-т водного господарства та природокористування, 2006. – 210 с.

3. Гаркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку

праці / Н.О. Гаркавенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №4. – С. 168-172.

4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. – К. : «Знання», 2009. – 390 с.

5. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посібник / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.

6. Лібанова Е.М. Ринок праці : навч. посібник / Е.М. Лібанова. – К., 2003. – 224 с.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_b_07u.htm

8. Петюх В.М. Ринок праці : навч. посібник / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 1999. – 288 с.

9. Швед В.В. Стимулювання праці в Україні. Аналіз існуючої ситуації. / В.В. Швед // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – №5. – С. 63-67.

10. Шебаніна О.В. Ринок праці та основні напрями його ефективного розвитку / О.В. Шебаніна // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 72-76.

Циктор С.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THEORETICAL-FUNCTIONAL ISSUES OF THE EXHIBITION ACTIVITY IMPLEMENTATION

Анотація. Стаття присвячена теоретичним та методичним питанням організації виставок. Висвітлено ключові функції виставок, наведено класифікацію виставок за ключовими ознаками.

Ключові слова: виставка, ярмарка, виставкова діяльність.

Abstract. The article is devoted to theoretical and methodical issues of the organization of exhibitions. The key functions of exhibitions are highlighted, the classification of exhibitions by key characteristics is given.

Keywords: exhibition, fair, exhibition activity.

Постановка проблеми. У світовій практиці такими інструментами, як виставки, користуються майже всі компанії, задіяні у міжнародній діяльності, або ті, які планують вийти на світовий ринок. Першим кроком у цьому напрямі, який надасть компанії нові бізнес-контакти, перспективи розвитку, ідеї, нове бачення ринку, зробить її відомою для партнерів, і є участь у міжнародних виставках – ярмарках.

Становлення виставок має свою багатовікову історію. Одночасно із становленням і розвитком ринкових стосунків розвивалася і виставкова діяльність. Найбільш важливим періодом в становленні виставок є перша половина XII сторіччя. В цей час виставки набули широкого поширення у Франції, Англії, Швейцарії. До того часу в крупних центрах Близького Сходу місцеві ярмарки проводилися переважно під час великих релігійних свят.

Поступальний розвиток промислового виробництва, вдосконалення засобів зв’язку, розгортання міжнародної торгівлі, все більш широке використання можливостей здійснення торгівельних операцій на базі «зразків продукції» замість раніше здійснюваних прямих продажів товарів, що розміщуються крупними підприємствами в місцях торгівлі, зумовило

подальший бурний розвиток виставкової діяльності.

Така діяльність особливо активною стала в XIX сторіччі. У ці роки стали проводитися всесвітні виставки. Перша з них відбулася в 1851 р. в Лондоні, за нею – виставка в Парижі у 1867 р., на якій було представлено близько 52 тис. експонентів. У 1879 р. відбулася Всесвітня виставка у Філадельфії.

В кінці XIX ст. виставкова діяльність досягла широкого розвитку в багатьох країнах світу, у тому числі і в Російській імперії. У 1886 році в Нижньому Новгороді відбулася Всеросійська виставка. На цій виставці, що продовжувалася 120 днів, було представлено близько десяти тисяч экспонатів, які розміщувалися в 172 критих павільйонах.

В наш час безумовним лідером по числу виставок, що проводяться, є Західна Європа. Кожен шостий житель країн ЄС щорік відвідує ярмарок або виставку. При цьому лідируюче положення в виставковій діяльності належить ФРГ. Ця держава щорічно організовує виставки, що займають близько 2 мільйонів м2 площі, де можна розмістити до 80 тис. експонатів і що дозволяє прийняти близько 7 мільйонів відвідувачів в рік. Приблизно чверть вказаної площі знаходиться в місті Ганновері, який є європейським лідером в контексті розмірів виставкових площ.

Одночасно з Німеччиною важлива роль в проведенні ярмарків і виставок на європейському континенті належить Франції, Італії, Великобританії, Іспанії, Бельгії і іншим країнам.

Як і в Європі, ярмаркова і виставкова діяльність отримала широкий розвиток в США і Канаді. Проте за останні роки динамічніший розвиток в порівнянні з Америкою і Європою отримала ярмаркова і виставкова діяльність в країнах Південно-Східної Азії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питання проведення виставкової діяльності присвячено роботи Бернет Дж., Мориарти С. [1], Гребельника О.П. [2], Кириченко О.А. [3], Назаренко Л.Ф. [4], Козака Ю.Г. [5].

Виклад основного матеріалу. В наш час найчастіше виставка (торгівельний ярмарок або ярмарок-виставка) розглядається як короткочасний захід, що періодично проводиться, як правило, в одному і тому ж місці, в цілях залучення значного числа фірм (експонентів) однієї або декількох галузей, що представляють зразки своїх товарів (експонатів) для їх демонстрації, ознайомлення і висновку торгівельних операцій.

В той же час виставка зазвичай розглядається як короткочасний захід, що періодично проводиться зазвичай в одному і тому ж місці, в рамках якого значне число фірм (експонентів) за допомогою зразків (експонатів) демонструють нові товари, ідеї або послуги однієї або декількох галузей для інформування потенційних споживачів про свою фірму і її продукцію в цілях сприяння продажам.

З приведеного визначення виставки випливає, що основним її завданням є демонстрація досягнень в одній або декількох областях людської діяльності. Тому, наприклад, говорять про виставку книг, взуття, одягу, продуктів харчування тощо, підкреслюючи тим самим, про демонстрацію яких саме товарів, ідей або послуг йде мова.

Слід зазначити, що в реальному житті як виставки досить часто розглядають невелику експозицію товарів, послуг або ідей, сформовану в пізнавальних цілях, наприклад, організовувані бібліотеками експозиції, присвячені певним датам або подіям.

Таким чином, із сказаного вище випливає, що, якщо одним з основних завдань ярмарку є висновок прямих торгівельних операцій по зразках, то одним з основних завдань виставки є створення сприятливих умов для продажу товарів по їх зразках. При цьому, якщо основними покупцями на ярмарках є представники оптової торгівлі, то покупцями на виставках – кінцеві споживачі. Є і інші відмінності. В той же час можна привести безліч прикладів, коли виставка проводиться як престижний захід, за своїми цілями нічим, по суті, не відрізняючись від ярмарку.

Тому ми надалі робитимемо акцент не на відмінності виставок і ярмарків, а на тих загальних можливостях, які надаються фірмі завдяки її участі в їх роботі. Тобто, мається на увазі наявність певних умов, що створюються в процесі роботи ярмарків і виставок і які

дозволяють ефективно вирішувати проблеми, що стоять перед фірмою, і які перш за все відносяться до обґрунтування ефективної товарної і цінової політики, політики розподілу і просування.

В процесі розгляду сутності міжнародних виставок варто зупинитися на тих функціях, які вони виконують. Серед основних варто виділити такі, як:

- виставки забезпечують безпосереднє спілкування клієнта з експонентом; експонента з потенційними партнерами;
- виставки пропонують реальний товар, який можна побачити у дії, на відміну від рекламних проспектів, відеороликів тощо;
- виставки забезпечують покупцеві можливість здійснити досить повний та об'єктивний огляд певної групи товарів (або цілої галузі промисловості) за такими критеріями, як якість, ціна, додатковий сервіс, певні стимули при купівлі тощо;
- виставки надають експонентам можливість побачити пропозицію потенційних конкурентів, їх нові ідеї, умови продажів тощо;
- виставки значно скорочують час як клієнтам, так і експонентам на пошук партнера та укладання контракту;
- виставки сприяють ефективному обміну інформацією;
- виставки інформують своїх учасників про розвиток технологій і надають можливість побачити тенденції прогресу галузі;
- виставки підвищують авторитет експонента за умов його правильної політики щодо підготовки та участі у виставках та ярмарках;
- виставки надають можливість експонентам отримати нову інформацію відносно характеру змін самої клієнтури, її запитів, а також змін кон'юнктури галузі (ця інформація, як правило, слугує поштовхом до зміни політики самої фірми у майбутньому, до зміни її стратегії).

Саме через реалізацію перелічених вище функцій відбувається створення необхідно позитивного ефекту для підприємства.

Кількість виставок, що щорік проводяться як в окремих країнах, так і в світі в цілому, постійно зростає. Лише у міжнародному каталозі щорік фіксується більше 3,5 тисяч таких заходів, що регулярно проводяться, більш ніж в 100 країнах світу.

Крім того, проводиться значна кількість різноманітних національних, регіональних і місцевих виставок. Аби хоч якось орієнтуватися в цій безлічі виставок, потрібно провести їх відповідну класифікацію. Найбільш часто, при побудові класифікаційної системи виставок використовують такі класифікаційні ознаки:

- частота проведення;
- склад пропонованих експонатів;
- характер торгівельних операцій;
- сфера дії;
- мета проведення заходу.

На основі наведеного переліку класифікаційних ознак, можна побудувати відповідну видову сукупність міжнародних виставок (табл. 1).

Частота проведення виставок залежить головним чином від вигляду пропонованих експонатів. Якщо, наприклад, йдеться про модний одяг, то такі виставки – продажі організовуються від двох до чотирьох раз на рік, залежно від сезону, тоді як демонстрація і продаж певної продукції виробничого призначення може проводитися з інтервалом від двох до п'яти років.

У останньому випадку і говорять про періодичні виставки, тобто про такі заходи, які проводяться через кожні два – три роки або через більший проміжок часу.

Залежно від складу експонатів зазвичай виставки поділяють на: універсальні, багатогалузеві, галузеві та спеціалізовані.

Універсальні виставки набули свого найбільшого розвитку в 20-і роки XX сторіччя.

Вони є однією з форм демонстрації стану і рівня розвитку національної економіки за певні періоди часу. У такій традиційній формі універсальні виставки втратили свою значущість ще в середині 60-х років. Якщо вони і проводяться в наш час, то в основному в країнах, що розвиваються.

Таблиця 1

Класифікація міжнародних виставок

	Класифікаційна ознака				
	Ціль проведення	Склад експонатів	Частота проведення	Сфера дії	Характер торговельних операцій
Види виставок	1.Торговельні	1. Універсальні	1. Сезонні	1.Міжнародні	1. Споживчі товари
	2.Комунікативні	2.Багатогалузеві	2. Щорічні	2. Національні	2. Продукція промислового призначення
	3. Ознайомчі	3.Спеціалізовані	3.Періодичні	3. Міжрегіональні	3. Послуги
				4. Регіональні	

Найбільш розвиненою формою виставок є багатогалузеві заходи. На них зазвичай представляються експонати фірм, що входять до складу декількох, зазвичай родинних, галузей.

Окремим випадком міжгалузевих заходів є спеціалізовані виставки. Такі заходи спеціалізуються на експонуванні товарів, ідей або послуг і орієнтовані, головним чином, на певні сегменти покупців і споживачів.

Наступним чинником, який зазвичай враховується при класифікації виставок, є характер торгівельних операцій, що здійснюються під час їх проведення. З врахуванням цього зазвичай виділяють:

- виставки споживчих товарів;
- виставки продукції виробничого призначення;
- виставки послуг.

Вочевидь, в кожному такому заході розглядаються відповідні експонати: споживчі товари (одяг, взуття, косметика); продукція виробничого призначення (верстати, машини, устаткування); послуги (стоматологія, туризм і ін.).

Наступним чинником, який зазвичай враховується при класифікації виставок, є сфера їх дії. З врахуванням цього виставки підрозділяються на: регіональні, національні, міжнародні.

Регіональні виставки, як правило, є місцевими заходами, в яких беруть участь в основному малі фірми, що представляють одну або декілька галузей.

Структура таких виставок характерна і для подібних міжрегіональних заходів. Проте в міжнародних виставках беруть участь і більші фірми, причому радіус обхвату учасників таких заходів є ширшим, ніж у подібних регіональних заходах.

Ще ширший круг учасників властивий національним виставкам. Останні з’явилися у Франції в кінці XIX сторіччя і є свого роду візитною карткою держави. Такі ярмарки і виставки можуть проводитися як всередині держави, так і за кордоном. Їх основне призначення – демонстрация і стимулювання продажу товарів, ідей та послуг, що виробляються фірмами різних галузей народного господарства даної держави.

Як всередині держави, так і за її кордоном можуть проводитися і міжнародні виставки. Організація таких заходів передбачає участь в їх роботі фірм з різних країн, причому зазвичай вважається, що дана виставка є міжнародною, якщо серед її експонатів, принаймні, 10-15% належить фірмам зарубіжних країн.

Нарешті, можна класифікувати виставки з врахуванням цілей їх проведення. Такий підхід дозволяє ярмарки і виставки підрозділяти на: торговельні, ознайомлювальні,

комунікаційні.

Сутність кожного з таких видів виставок визначається їх безпосередньою назвою.

Висновки. Отже, в результаті розгляду можливих підходів до класифікації виставок можуть бути виділені їх окремі групи, що характеризуються спільністю тих або інших чинників. В той же час кожна виставка, що належить до того або іншого класу, володіє своїми характерними і індивідуальними параметрами, що змінюються з часом.

Приведена вище класифікація виставок, безумовно, не є вичерпною. Вона приведена для того, щоб дати більш повніший опис заходів, що проводяться, іменуються виставками, і враховувати це при виборі найбільш прийнятних виставок для участі в їх роботі кожної конкретної фірми.

Список використаних джерел

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.

2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 427 с.

3. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.А. Кириченко. – К. : Знання – Прес, 2002. – 384 с.

4. Назаренко Л.Ф. Выставка как инструмент маркетинга / Л.Ф. Назаренко. – М., 1997. – 276 с.

5. Основи міжнародної торгівлі : зб. наук. праць / Наук. ред. Ю.Г. Козак. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 656 с.

Шафар В.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ESTIMATION AND WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

Анотація. Дослідження сутності фінансового стану підприємства та обґрунтування шляхів покращення фінансового стану. Охарактеризовано фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства. Визначено основні функціональні складові, що обумовлюють економічну стійкість підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, забезпечення фінансовими ресурсами, виконання плану, перевиконання плану, економічна література.

Abstract. Investigation of the essence of the financial condition of the enterprise and the justification of ways to improve the financial state. Characterized by factors influencing the financial condition of the enterprise. The basic functional components determining the economic stability of the enterprise are determined.

Keywords: financial condition, provision of financial resources, implementation of the plan, overfulfilling of the plan, economic literature.

Постановка проблеми. Фінансовий стан – це один з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов’язаннями.

Забезпеченість фінансовими ресурсами в межах розрахункової потреби та їх

раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення виробничих показників, підвищення ефективності застосування засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій [1, с. 100].

В той же час на фінансовий стан підприємства впливають усі види його діяльності – комерційна, виробнича, фінансово-господарська. Позитивно впливає на нього, перш за все, безперебійний випуск і реалізація високоякісної конкурентоспроможної продукції. Фінансова діяльність підприємства повинна 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.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах ринкової економіки обґрунтованість та дієвість управлінських рішень на мікро- та макрорівнях, значною мірою, залежать від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, зміст якої виходить за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності.

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Набуваючи в ринкових умовах не уявної, а справжньої фінансової незалежності, несучи реальну економічну відповідальність за ефективність господарювання і за своєчасне виконання фінансових зобов'язань, підприємства здатні досягти стабільності своїх фінансів лише при суворому додержанні принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Саме ця умова є визначальною для формування фінансового стану підприємства [6, с. 138].

Формулювання цілей. При успішному виконанні та перевиконанні плану виробництва та реалізації продукції, зниженні її собівартості підприємство одержує надплановий прибуток, утворюються додаткові джерела коштів, що, в кінцевому результаті, сприяє зміцненню фінансового стану підприємства. Тому резервами подальшого покращення фінансового стану підприємства є його успішна виробнича діяльність [5, с. 138].

Але існують випадки, коли навіть успішне підприємство відчуває фінансові труднощі, які пов'язані з не досить раціональним розміщенням і використанням існуючих фінансових ресурсів. Саме тому фінансова діяльність має бути направлена на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Разом з тим, фінансовий стан підприємства є однією з найважливіших характеристик економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів з фінансових, виробничих та інших відносин. Тому однією з основних задач фінансового аналізу є необхідність показати реальний фінансовий стан підприємства для зовнішніх партнерів, інвесторів, органів влади тощо [2,].

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних шляхів покращення фінансово-економічної діяльності підприємств є збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Також до основних заходів покращення фінансово-економічного стану підприємств слід віднести збільшення виручки від реалізації. У свою чергу, розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції та ціни одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову

діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу. Також головним внутрішнім резервом покращення платоспроможності підприємства є зниження собівартості продукції та витрат. На кожному підприємстві залежно від його особливостей можуть бути різними фактори, які впливають на собівартість: обсяг виробництва, номенклатура та асортимент продукції, технічний рівень виробництва, організація виробництва та умов праці, ціна одиниці продукції, що реалізується.

Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві. Зниження трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них – це механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини, яка надходить від постачальників та матеріалів, комплектуючих виробів та напівфабрикатів. Ще одним шляхом до покращення фінансово-економічної діяльності підприємства є оптимізація обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування. Для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків зі споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції). Незважаючи на значні обсяги дебіторської заборгованості, доцільним є надання відстрочки платежу споживачам, адже за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а водночас і прибуток (для стимулювання збуту в умовах високої конкуренції). З іншого боку, в цьому випадку є ризик виникнення додаткових витрат із залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості [4, с. 163].

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів та форфейтинг. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду.

Фінансовий стан підприємства є дуже містким поняттям. Для його характеристики у економічній літературі досить часто застосовуються такі критерії, як:

- фінансова стійкість підприємства – такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику;
- платоспроможність – здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов’язаннями;
- кредитоспроможність – здатність до отримання кредитів та їх своєчасного погашення за рахунок власних коштів та інших фінансових ресурсів;
- прибутковість роботи підприємства;
- оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов’язкових відрахувань;
- раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові й непродуктивні витрати;
- наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімального необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

• ліквідність балансу – ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань [4, с. 163].

Висновки. Розглядаючи фінансовий стан як систему, можна виокремити окремі його складові, аналіз яких, по суті, і є аналізом фінансового стану підприємства. На наш погляд, до основних елементів, які характеризують фінансовий стан, слід віднести: ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ефективність використання капіталу. Одночасно зазначені елементи фінансового стану за своєю суттю є окремими економічними поняттями, що характеризують окремі аспекти діяльності суб'єкта господарювання. Ці складові фінансового стану, кожна окремо, мають свою методичну базу, систему фінансових показників та факторів, які на них впливають. Водночас не можна стверджувати, що кожний елемент функціонує окремо і не пов'язаний зі зміною іншого, адже вказані елементи перебувають в певній залежності один від одного. Таким чином, можемо говорити про те, що виділені елементи самі по собі вже є окремою системою з певними зв'язками, і тому стосовно фінансового стану є підсистемами [3, с. 7].

Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві в загальній системі фінансового менеджменту необхідними є розроблення й забезпечення реалізації системи аналізу та оцінювання фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування цього підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії й політики, фінансової ментальності власників тощо. Першочерговим етапом покращення фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних економічних умовах є пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Підприємствам необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінансовий стан підприємства та залежно від того, який показник змінився, приймати відповідні рішення [7, с. 89-92].

Список використаних джерел

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення / М. Ю Аверіна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 100.

2. Акопян А.А., Шмалюк Л.І. Основні проблеми оцінки фінансового стану підприємства / А.А. Акопян, Л.І. Шмалюк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №25 – С. 123.

3. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Випуск №1 (11). – С. 7.

4. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська // БізнесІнформ. – 2012. – №3. – С. 163.

5. Еволюція теорій міського управління / О.В. Балахонова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Маріуполь :ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Т. 2. – С. 84-93.

6. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.А. Біленська // Вісник «Логістика». – Львів : Вид-во НУ ЛП. – 2009. – №649. – С. 138.

7. Актуальні проблеми вдосконалення інституційних умов місцевого розвитку / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент :збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

Шпаковська С.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА

ESSENCE CONCEPT OF FINANCIAL POLICY

Анотація. В статті розглядається сутність поняття фінансова політика, визначається ключове завдання фінансової політики. Увага приділена рівням провадження фінансової політики.

Ключові слова: фінанси, фінансова політика, рівні фінансової політики.

Abstract. In the article the essence of the concept of financial policy is considered, the key task of financial policy is determined. Attention is paid to the levels of financial policy.

Keywords: finance, financial policy, level of financial policy.

Постановка проблеми. В останні роки проблемі визначеності фінансової політики приділяється чимало уваги, зокрема з боку держави та підприємств, присвячується значна кількість публікацій. Але єдиної думки щодо теоретичного аспекту цього питання сьогодні не існує.

Аналіз останніх досліджень. Так, відомі західні економісти не дають чіткого визначення фінансової політики. Наприклад, С. Фішер, Рудігер Дорнбуш, Р. Шмалензі та інші не виділяють фінансову політику як самостійне поняття, а ототожнюють її з фіскальною політикою. Кемпбел Р. Макконнел і Стенлі Л. Брю поєднують поняття фінансово-бюджетної і фіскальної політики. Шарль Бланкарт, виходячи з розуміння політики як правил прийняття рішень, що визначають результат раціональних дій індивіда, визначає фінансову політику як правила прийняття рішень продуктивною державою, підкреслює, що обсяг державної діяльності залежить від правил прийняття рішень [1, с. 275].

Більш структуризоване визначення фінансової політики дають марксисти, а саме: фінансова політика – це сукупність державних заходів по стабілізації фінансових ресурсів, їх розподілу та використанню для здійснення державою своїх функцій. При цьому її соціальна спрямованість і ефективність впливу на розвиток виробничих сил залежить від:

- дії об’єктивних законів економічного розвитку;
- суспільно-політичного устрою країни [2, с. 108].

Вітчизняні економісти також не мають єдиної думки щодо визначення фінансової політики як категорії.

Так, українські вчені-фінансисти Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. проводить думку про те, що між державою та її громадянами відбувається угода, в якій держава задовольняє певні потреби громадян, а останні сплачують за це певну суму грошей у формі податків. І порядок дії цієї угоди здійснюється за певними правилами, що встановлюються державою і проводяться за допомогою фінансової політики [3, с. 83].

Брігхем Є.Ф. в монографії «Основи фінансового менеджменту» характеризує фінансову політику як систему заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи і національної економіки загалом [4, с. 72].

М.Я. Коробов дає наступне визначення фінансової політики – «це сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального її розвитку» [5, с. 81].

О.П. Кириленко з теоретичної точки зору не розглядає окремо поняття фінансової політики, а в контексті моделей фінансових відносин у суспільстві, підкреслюючи, що в основі моделі розподілу і перерозподілу ВВП виступає роль і місце в ній держави. Тобто

розподіл і перерозподіл відбувається не тільки на рівні держави, а й охоплює всі сфери суспільства, але при пріоритетній ролі держави [6, с. 43-44].

Виклад основного матеріалу. Необхідно зауважити, що в сучасних умовах поняття фінансової політики пов'язується не тільки зі сферою держави, а й з окремими галузями економіки, з підприємницькими структурами, зрештою – з населенням, в залежності від рівня завдань, які вирішує фінансова політика.

Фінансова політика також може розглядатися як діяльність спрямована на забезпечення добробуту відповідного суб'єкта господарювання.

Отже, проаналізувавши думки вчених, можна в найбільш загальному вигляді дати таке визначення фінансової політики – це спосіб організації і використання фінансових відносин.

Причому, фінансову політику доцільно розглядати на наступних рівнях:

- світовому;
- макроекономічному;
- мікроекономічному.

Сучасна економічна думка визначає фінансову політику як частину системи економічної політики, що спрямована на вирішення відповідних завдань діяльності шляхом використання відповідних фінансових інструментів.

Український законодавець визначає ключове завдання фінансової політики як забезпечення виконання завдань діяльності чи то держави чи то підприємства відповідними фінансовими ресурсами.

Повертаючись до рівнів фінансової політики варто відзначити, що кожному рівню фінансової політики відповідає своя мета. Так, на макроекономічному рівні мета фінансової політики полягає в оптимальному розподілі і перерозподілі валового внутрішнього продукту між галузями народного господарства, соціальними групами населення, територіями. На мікроекономічному рівні – в оптимальному розподілі і перерозподілі грошових коштів і фінансових ресурсів.

Як зазначає О.Д. Василик, завдання фінансової політики залежать в першу чергу:

- на світовому рівні – від фінансових, економічних та політичних процесів, що відбуваються у світі;
- на макроекономічному рівні – від функцій та природи держави;
- на мікроекономічному – від мети функціонування та форми власності підприємства [7, с. 91].

На цій основі до завдань макроекономічного рівня О.Д. Василик відносить:

- підвищення обсягів й ефективності використання фінансових ресурсів – відмова від вирішення цих завдань може призвести до розсіювання коштів, скорочення джерел задоволення постійно зростаючих економічних і соціальних потреб суспільства;
- оздоровлення і структурна перебудова економіки – вирішення цього завдання дозволить зменшити витрати на виробництво продукції, впорядкувати грошовий обіг;
- досягнення більш високого рівня життя населення на основі розвитку галузей промисловості й сільського господарства – соціальна направленість фінансової політики свідчить про те, що рівень життя населення виступає показником, який визначає розвиток виробництва, напрямки і структуру використання фінансових ресурсів [7, с. 106].

Можна погодитися із думкою В.П. Захарченко, що є також інші завдання проведення фінансової політики, такі як: зниження темпів інфляції, зменшення впливу економічних циклів тощо. Але, легко побачити, що ці завдання є похідними від стратегічної мети фінансової політики – забезпечення високого рівня добробуту всього населення [8, с. 42].

До завдань фінансової політики мікроекономічного рівня можна віднести максимізацію прибутку підприємства; оптимізацію структури капіталу підприємства і забезпечення його фінансової стійкості; створення ефективного механізму управління підприємством [8, с. 128].

Природно, що реалізація фінансової політики повинна відповідати призначенню, меті, відбувається в її конкретному механізмі функціонування і базується на певних принципах, адекватних економічному стану держави, підприємства.

Господарська діяльність здійснюється відповідно до норм Господарського кодексу, інших нормативно-правових актів.

О.С. Філімоненков уточнює, що господарська діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань:

- забезпечення фінансовими ресурсами поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутків і рентабельності підприємства;
- забезпечення виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами (постачальниками, підрядниками, банками, страховими та інвестиційними компаніями тощо), бюджетом і цільовими фондами;
- фінансове забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства;
- контроль за ефективним розподілом і цільовим використанням фінансових ресурсів [9, с. 73].

Т.О. Примак, розкриваючи суть фінансово-економічної діяльності, зазначає, що ефективність фінансово-господарської діяльності забезпечується формуванням оптимального фінансового механізму підприємства [10, с. 48].

Потрібно погодитися із Л.С. Ситник, що фінансовий механізм підприємства – це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансування діяльності підприємства. Фінансовий механізм підприємства включає систему фінансових методів (фінансове прогнозування, планування, фінансові показники і коефіцієнти, нормативи, ліміти, резерви, система розрахунків, кредитування, інвестування, оподаткування, страхування, стимулювання тощо) та фінансових важелів (дохід, прибуток, ціна, норма амортизації, ставка податку, ставка дисконту, відсотки, нормативи фінансових санкцій тощо) [11, с. 97].

Таким чином можна відзначити, що фінансова політика реалізується шляхом ведення господарської діяльності у відповідності до вимог законодавства.

А.П. Ковальов зазначає, що фінансову політику на підприємстві здійснюють за такими основними напрямами:

1. Фінансове планування і прогнозування, тобто розробляння перспективних, поточних і оперативних фінансових планів підприємства, бізнес-планів реалізації окремих підприємницьких проектів та угод.

2. Аналіз і контроль фінансово-господарської діяльності підприємства, з метою діагностики його фінансового стану, виявлення резервів зниження витрат, збільшення доходів і прибутків.

3. Оперативна (поточна) господарська робота – робота з постачальниками стосовно розрахунків за сировину, матеріали, паливо та з покупцями за розрахунками за реалізовану продукцію, забезпечення своєчасної сплати податків і податкових платежів, погашення банківських кредитів і сплати відсотків, своєчасних виплат заробітної платні тощо [12, с. 108].

Фінансова політика має мати власних виконавців, тобто співробітників які мають провадити діяльність спрямовану на виконання завдань фінансової політики. В розрізі держави провідником фінансової політики є міністерство фінансів, в розрізі підприємства – фінансовий відділ, або відділ бухгалтерії, якщо підприємства є невеликим.

Висновки. Таким чином, фінансова політика підприємства це спосіб організації і використання фінансових відносин. Ключовим завдання фінансової політики є забезпечення виконання завдань діяльності чи то держави чи то підприємства відповідними фінансовими ресурсами Сутність фінансової політики багато в чому розкривається в залежності від рівня її розгляду.

Список використаних джерел

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и політика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : Республика, 2007. – 600 с.

2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс / А.В. Бусыгин. – М. : Инфра-М, 2008.

3. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К. : Либідь, 2007. – 384 с.

4. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем. – К. : КП «ВАЗАКО», Видавництво «Молодь», 2007. – 580 с.

5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник / М.Я. Коробов. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.

6. Кириленко О.П. Фінанси : навч. посібник / О.П. Кириленко. – Тернопіль : «Економічна думка», 2008. – 163 с.

7. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2001. – 416 с.

8. Зятковський І.В. Фінанси підприємств : навч. посібник / І.В. Зятковський. – К. : Кондор, 2008. – 364 с.

9. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2007. – 360 с.

10. Примак Т.О. Економіка підприємства : навч. посібник / Т.О. Примак. – К. : Вікар, 2006. – 178 с.

11. Сытник Л.С. Методы прогнозирования банкротства и обеспечения безубыточности предприятия / Л.С. Сытник // Экономика промышленности. – 2007. – №1. (3). – С. 96-106.

12. Ковалев А.П. Диагностика банкротства / А.П. Ковалев. – М. : Финстатинформ, 2005. – 420 с.

Яблочников С.Л., *д.пед.н., к.т.н., професор,*
завідувач кафедри економіки та менеджменту,
Винницкий институт Университета «Украина»;
Наумов Д.И., *к.соц.н., доцент,*
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет;
Стасе Навасайтене, *доктор социологии,*
доцент Университета Александраса Стульгинскиса, Литва

БЕЛОРУССКО-ЛИТОВСКОЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Постановка проблемы. В системе торгово-экономических связей Республики Беларусь со странами мира особое место занимают новые независимые государства, возникшие в результате распада СССР. К сожалению, содержание, структура, номенклатура и динамика развития межгосударственных торгово-экономических связей Беларуси и большинства из них в значительной степени зависят от факторов, имеющих геополитический и политический, а не макроэкономический характер [1; 2]. Поэтому, как правило, определенные дисбалансы, возникающие периодически в межгосударственном сотрудничестве, не коррелируют с его динамикой.

Необходимо отметить, что страны Балтии, в некотором смысле, выпадают из общей картины. Это и обусловливает необходимость осуществления системного анализа торгово-экономических связей Беларуси со странами балтийского региона. В данной публикации мы уделим внимание торгово-экономическим связям Беларуси и Литвы. В определенной степени трюизмом является то, что географическое соседство и совместное историческое

прошлое Литвы и Беларуси предопределяют объективную необходимость достаточно тесных связей и в экономической сфере между этими странами. Несомненно, развитие и углубление двусторонних экономических отношений вполне отвечает интересам обеих стран, что также подтверждается результатами и динамикой эволюции данного процесса [3].

Однако в условиях глобализации выстроить успешное межгосударственное экономическое сотрудничество оказывается весьма проблематично как ввиду наличия внеэкономических факторов, создающих определенное напряжение в этом процессе, так и вследствие сложной и динамичной мировой экономической конъюнктуры. Данный аспект обусловливает актуальность реализации исследования белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества в контексте выявления и оценки роли факторов, обеспечивающих его развитие.

Объектом исследования является белорусско-литовское торгово-экономическое сотрудничество, а его предмет – сегмент агробизнеса. Внимание, в данном случае, именно к агробизнесу обусловлено тем, что указанный сектор рыночной экономики развивается на основе использования местных воспроизводимых ресурсов, с одновременным формированием совокупности условий для повышения качества и уровня жизни населения, как сельских районов, так и страны в целом. Поэтому агробизнес есть смысл рассматривать в качестве своеобразного драйвера белорусско-литовского экономического сотрудничества, а также как фактор и действенный инструмент развития региона.

Цель исследования заключается в выявлении и оценке роли агробизнеса в развитии белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества. Следующие задачи конкретизируют цель данного исследования:

- проанализировать основные параметры белорусско-литовского экономического сотрудничества;
- выявить и охарактеризовать совокупность факторов, определяющих характер динамики белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества;
- оценить факторы, определяющие возможности агробизнеса относительно интенсификации белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества.

Методология исследования базируется на системном подходе, а основными методами исследования являются общенаучные методы, а также вторичный анализ официальных статистических данных Литвы и Беларуси, SWOT-анализ.

Литва и Беларусь друг для друга являются важными экономическими партнерами, сотрудничество которых достаточно успешно развивается в таких сферах, как транспорт и логистика, торговля, строительство, туризм, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, деревообработка, информационно-компьютерные технологии, консалтинг. В качестве основных направлений долгосрочного белорусско-литовского экономического сотрудничества, реализуемых на территории данных государств, можно выделить следующие:

- туризм (шопинг-туризм, медицинский туризм и пр.);
- сотрудничество в транспортной сфере, как стратегического направления межгосударственного экономического взаимодействия, посредством реализации логистических проектов (прежде всего, связанных с обеспечением транзита белорусских грузов через литовский порт Клайпеда и с развитием интермодального межгосударственного сообщения);
- совместные инвестиционные и приватизационные проекты (например, инвестиции группы литовских компаний Arvi в реализацию крупных проектов по созданию в Беларуси производства мяса индейки и техническому перевооружению Лидского ветсанутильзавода, а также участие литовского капитала (компания Senukai и др.) в создании совместно с белорусской фирмой ОМА крупнейшей в Беларуси оптовой и розничной торговой сети строительных материалов и инструментов, а также товаров для дома, сада и огорода. Сегодня она включает 26 торговых объектов, представленных Строительными домами, оптовыми базами и магазинами системы франчайзинга под брендом ОМА в Минске и во

всех областных центрах, в которых работает более 2900 человек [4]);

- экспорт нефтехимической продукции, произведенных на белорусских нефтеперерабатывающих заводах;
- создание инфраструктуры для поддержания и развития деловых контактов белорусских и литовских бизнес-структур (например, в формате Белорусско-литовского форума).

В целом, как показывает статистика, в финансовом измерении объем белорусско-литовских экспортно-импортных операций стабильно достигает значительного уровня (табл. 1, 2).

Таблица 1

Экспорт белорусских товаров в Литовскую Республику [5, с. 54-57]

Единицы измерения / период	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015
В млн. долл. США	348,8	351,8	450,5	1 181,2	1 072,6	1 038,5	964,0
В процентах к общему объему экспорта	4,76	2,20	1,78	2,56	2,88	2,88	3,62

Таблица 2

Импорт литовских товаров в Республику Беларусь [5, с. 60-62]

Единицы измерения / период	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015
В млн. долл. США	69,0	134,6	247,8	371,2	466,4	365,4	277,8
В процентах к общему объему импорта	0,80	0,81	0,71	0,80	1,08	0,90	0,92

За 2016 год объем межгосударственной торговли товарами составил 1,05 млрд. долларов США (84,2% по сравнению с 2015 годом), при этом объем белорусского экспорта в Литву составил 779,7 млн. долларов США (80,9%), а импорт – 265,5 млн. долларов США (95,6%). Следует отметить серьезную диверсификацию белорусского экспорта в Литву: в 2016 году поставки осуществлялись по 629 товарным позициям (в 2015 году – по 602).

Однако в целях укрепления межгосударственных экономических связей требуется принятие мер, направленных на расширение номенклатуры и объемов импорта литовских товаров в Беларусь в среднесрочной перспективе. Ведь в настоящее время динамика экспортно-импортных операций между странами не в пользу Литвы, как в стоимостном, так и в физическом выражении, что не отвечает долговременным интересам межгосударственного сотрудничества. В целом, структуру белорусского экспорта в Литву по основным товарным позициям репрезентирует таблица 3.

Таблица 3

Товарный состав белорусского экспорта в Литовскую Републику [5, с. 187-191]

Наименование товара	2013		2014		2015	
	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США
Всего		1072645,4		1038479,2		964042,9
Агропромышленный комплекс						
Овощи прочие, т	1 260	7 626,4	1 029	5 862,4	405	2 795,2
Фрукты замороженные, т	6 699	18 218,0	1 719	5 311,5	4 103	8 868,6
Масло рапсовое, тыс. т	71,6	65 616,1	86,9	65 931,5	80,1	53263,1

Продовження табл. 3

Меласса, тыс. т	51,8	5 448,1	41,0	4 001,1	53,1	2 977,5
Пиво, млн. л	25,0	8 343,9	23,8	7 876,3	19,2	4 673,1
Крепкие спиртные напитки, тыс. л 100% спирта	3 243	4 257,8	2 656,4	3 724,1	2 722	2 505,5
Отходы от производства крахмала, сахара, пивоварения, тыс. т	36,6	7 517,4	13,8	2 626,5	32,7	3 520,2
Отходы, полученные при извлечении растительных масел, тыс. т	32,8	10 841,6	34,2	10 337,3	35,1	8 067,4
Соль, тыс. т	163,4	5 889,8	65,4	3 010,2	104,3	3 365,7
Сырье и продукты, энергоносители и продукция нефтехимии						
Галька, гравий, щебень, тыс. т	247,5	4 172,3	314,6	4 257,0	374,6	3 707,5
Цемент, тыс. т	56,7	4 240,4	101,0	6 954,9	91,4	4 816,6
Торф, тыс. т	68,9	4 806,2	57,5	3 463,8	46,2	5 722,0
Нефтепродукты, тыс. т	486,7	471128,5	345,1	315943,4	604,2	338742
Кокс и битум нефтяные, тыс. т	6,3	3 598,9	10,4	5 414,6	14,9	3 919,2
Электроэнергия, млн. кВт. ч	327,5	22 197,0	501,7	36 263,0	190,0	11021
Аммиак, т	–	–	8 192	3 837,3	5 716	2 309,0
Спирты ациклические, их производные, тыс. т	26,2	11 725,4	16,4	7 349,1	14,3	4 894,0
Удобрения азотные, тыс. т	25,8	17 459,8	12,8	8 236,8	24,4	14374,4
Удобрения калийные, тыс. т	16,6	11 010,0	18,4	10 267,3	13,7	7 106,8
Удобрения минеральные смешанные, тыс. т	65,0	24 293,1	204,6	70 002,6	267,3	82491,3
Воски искусственные и готовые, т	3 390	3 215,2	10 552	10 213,5	9 223	7 348,9
Биодизель и его смеси, т	2 003	2 329,8	20 800	21 303,0	6 106	4 410,8
Полимеры этилена, т	7 663	11 061,2	4 957	7 268,4	17 130	20027,8
Полиацетали и полиэфиры простые прочие, смолы эпоксидные, т	32	38,2	9	40,6	2 160	2 103,1
Промышленные товары						
Шины, тыс. шт.	22,0	5 729,0	37,6	4 655,4	58,3	6 777,9
Дубленая кожа (к.р.с.), т	3298	9 585,2	175	5 647,7	1 849	4 382,7
Древесина топливная, тыс. т	72,0	5 924,3	174,7	11 323,2	188,0	9 595,8
Лесоматериалы необработанные, тыс. $м^3$	193,1	8 599,4	220,5	9 808,6	252,4	7 696,1
Лесоматериалы продольно-распиленные, тыс. $м^3$	95,9	15 050,0	164,6	26 959,7	197,7	25882,2
Пиломатериалы, т	2 631	1 809,0	3838	2 437,5	3 812	1 898,1
Плиты древесно-струж., тыс. $м^3$	16,8	3 034,1	44,5	7 981,0	44,0	5 631,5
Фанера клееная, тыс. $м^3$	9,8	4 377,5	16,9	7 116,9	18,4	5 919,3
Изделия столярные строительные, тонн	1 153	2 047,7	1530	3 130,6	2 190	3 335,0
Лен-сырец или обработанный, т	5938	5 668,6	7784	8 156,2	10 849	11175,6
Ткани льняные, тыс. $м^2$	3652	7 003,1	3082,4	6 248,6	3 814,0	6 573,8
Нити комплексные синт-е, т	2988	9 301,8	2963	9 056,9	2 017	4 611,7
Жгут синтетических нитей, т	2657	6 542,5	2150	5 331,7	1 513	2 948,2
Одежда женская трик-я, тыс. шт.	249,4	3 700,2	332,5	5 007,4	364,0	8 035,1
Майки, фуфайки трик., тыс. шт.	316,6	2 759,9	294,3	3 187,5	232,2	2 323,3
Верхняя одежда мужская текстильная, тыс. шт.	8,7	814,1	12,4	939,0	23,5	1 087,8
Верх. одежда жен. текст., тыс.шт	2,8	272,5	11,1	811,0	25,4	1 198,5

Закінчення табл. 3

Одежда жен. текст-я, тыс. шт.	279,5	4 304,5	164,9	2 483,2	147,3	2 597,8
Изделия из цемента, бетона или искусственного камня, тыс. т	14,8	1 153,8	25,2	1 962,6	32,1	1 565,1
Стекло полированное, тыс. м^2	325,2	1 147,7	559,0	1 526,4	1 344,8	3 170,0
Стеклотара, т	10427	3 611,8	7484	2 677,9	4 454	1 307,6
Прутки горячекатаные в бухтах из нелегированной стали, тыс. т	12,8	7 336,4	4,9	2 814,9	24,4	9 531,7
Прутки из нелегированной стали горячекатаные, тыс. т	82,3	48 029,2	116,1	63 909,0	124,0	47 708,3
Проволока из нелег. стали, тыс.т	47,6	28 946,9	49,8	29 374,7	33,2	13949,1
Прутки из лег. стали прочие, т	3177	2 078,0	3951	2 505,7	2 811	1 426,1
Трубы, трубки и профили свар-ные (клепаные) из чер. метал., т	3742	2 766,0	4287	2 947,5	6 120	3 249,8
Медь рафин.и сплавы медные, т	86	502,9	277	1302,8	1 339	5 074,7
Прутки и профили алюм-, т	613	2 667,7	646	2902,8	735	3 150,8
Металлоконструкции алюм-е, т	1393	6 250,6	1732	7 834,7	2 270	9 583,3
Двигатели вн. сгорания, шт.	115	835,4	214	900,6	345	1035,2
Машины и ус-ва подъема, перемещения, погрузки, шт.	171	2 107,8	179	2572,4	135	1834,1
Выч. машины для обр. инф., шт.	490	887,9	896	1003,8	3 494	2032,3
Аппаратура связи и з.ч. к ней, т	36	12617,1	10	10529,4	16	7391,6
Тракторы и седел. тягачи, шт.	1124	19 566,6	823	14804,3	728	11389
Части и принадлежности для автомобилей и тракторов, т	1010	4 601,8	761	3992,3	791	3 273,2
Бинокли, монокуляры, зритель-ные трубы и арматура, тыс. шт.	17,6	2 393,3	28,7	3 086,8	25,3	2 770,6

Из анализа приведенных выше данных следует, что в стоимостном выражении основу белорусского экспорта в Литву составляет продукция нефтехимического комплекса (нефтепродукты, полимеры этилена), удобрения, продукция черной металлургии (прутки из нелегированной стали, проволока), древесина и изделия из нее (плиты древесно-стружечные, столярные строительные изделия и пр.), жиры и масла животного или растительного происхождения, электроэнергия. Однако в структуре межгосударственных торгово-экономических связей Беларуси и Литвы преобладает продукция средневысокой и низкой наукоемкости, но не достаточно представлена продукция высокой наукоемкости.

Для Литвы Беларусь также является серьезным внешнеторговым партнером, который устойчиво входит в десятку важнейших торговых партнеров страны. Так, в 2014 году доля Беларуси в литовском экспорте составила 4,7%, в 2015 году – 4,6%, а в импорте – 2,9% и 3,5% соответственно [6, с. 357]. Однако доля услуг, прежде всего капиталоемких и высокотехнологичных, в структуре межгосударственного внешнеторгового оборота занимает незначительное место.

Для Беларуси основным предметом литовского импорта является продукция машиностроения, химической промышленности, продовольственные товары, фармакология, мебель и т.д. Однако промышленный и технологический потенциал Литвы вполне позволяет поставлять на белорусский рынок в значительно большем объеме продукцию с высокой добавленной стоимостью, что требует соответствующих маркетинговых решений со стороны литовского бизнеса. Согласно данным белорусской статистики, структуру литовских товарных поставок в Беларусь репрезентирует таблица 4.

Для выявления и оценки факторов, определяющих возможности агробизнеса в интенсификации белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества, был использован SWOT-анализ [7; 8]. Методология и логика SWOT-анализа предполагает разделение факторов, описывающих объект исследования, на четыре категории: сильные стороны (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities), угрозы (Threats).

Таблица 4

Товарный состав литовского импорта в Республику Беларусь [5, с. 325-327]

Наименование товара	2013		2014		2015	
	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США	Кол-во	стоимость, тыс. долл. США
Всего		**466 432,9**		**365370,5**		**277783,3**
Говядина замороженная, т	577	2 551,9	969	3 954,6	737	2 087,6
Рыба мороженая, т	135	355,9	531	795,4	2 453	3 053,6
Молоко и сливки несгущ., т	–	–	39897	19994,2	–	–
Сыры и творог, т	333	2163,0	730	3897,2	339	1507,3
Хлеб и мучные конд. изд., т	1030	2975,4	1226	3458,9	1021	2557,1
Пр-ты для корм. животных, т	10068	18468,2	2617	3 499,0	2428	2562,2
Нефтепродукты, т	1 260	3 317,0	1 243	2 818,7	1 115	2 098,9
Лекарственные ср-ва, т	58	707,0	59	600,5	75	3 606,7
Краска тип-я, чернила или тушь для письма, т	2 575	7772,6	3415	10179,8	2956	7111,1
Материалы смазочные, т	1030	2897,4	1397	3365,9	1096	3745,3
Инсектициды, гербициды, т	250	747,5	291	799,7	680	5866,2
Полимеры винилхлорида, т	1351	2842,6	2378	4841,1	2657	4790,4
Плиты, пленка из пластмасс, т	2881	9180,9	3354	10453,7	2116	6059,6
Тара пластмассовая, т	958	4 646,3	1 237	6 308,2	1 071	4 154,6
Изделия из пластмасс пр., т	133	1 836,3	131	1 658,4	241	3 011,0
Тара из бумаги и картона, т	4 291	8 893,7	4 698	9 728,3	4 920	8 302,0
Прочая печатная пр-я, т	651	3892,4	848	3 901,4	1060	3 422,2
Вата, т	491	4 891,7	543	6 652,3	504	5 113,2
Одежда жен. трик., тыс. шт.	233,3	2 353,5	314,3	3 155,5	309,8	2 524,3
Изделия из цемента, бетона или искус. камня, тыс. т	31,9	8267,5	29,6	8148,6	29,7	5060,0
Емкости из черных металлов вместимостью более 300 л, т	133	674,5	94	1020,7	246	2602,4
Радиаторы, возд.нагреватели из черных мет-в и части, т	108	1497,7	132	2108,4	168	2569,3
Изд. из чер. металлов пр., т	342	2345,6	180	2184,5	173	2257,4
Металлоконст. Алюмин-е, т	755	9643,7	541	10512,5	190	2648,0
Насосы жидкостные, штук	4655	5908,5	3964	3001,2	10705	3972,4
Части к холодильникам и холод-му оборудованию, т	676	8434,5	485	7172,9	485	5061,4
Центрифуги, оборуд. для фильтр. жидк. и газов, тыс. шт.	112,5	4183,7	137,1	2205,5	278,5	5 357,1
Машины и мех-мы, ус-ва спец. назначения и их части, т	50	1193,3	82	1380,7	124	2458,5
Арматура для трубопровод., т	294	8515,4	390	8376,9	270	549,7
Аппаратура для упр. эл. током (напр. < 1000 В), т	50	2448,3	42	2008,2	52	2060,1
Пульты, панели, столы для электрической аппаратуры, т	174	11572,1	44	3495,2	122	6057,8
Части для автом., тракторов, т	2 851	6662,3	2 956	6037,4	3313	9987,4
Мебель прочая и ее части, т	430	2 653,5	738	3 107,7	860	2 395,8

Первые два из низ являются факторами внутренней среды изучаемого объекта, а вторые два – факторами внешней среды. При этом в качестве эмпирической базы исследования выступили

информационные и аналитические материалы по проблематике белорусско-литовского экономического сотрудничества за десятилетний период, размещенные в белорусском сегменте интернета. Данные материалы по нерепрезентативной выборке были отобраны по соответствующему тезаурусу (белорусско-литовское экономическое сотрудничество, белорусско-литовская торговля и т.д.).

Результаты SWOT-анализа, содержащие обобщенную оценку роли агробизнеса в интенсификации белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества с точки зрения его слабых и сильных сторон, а также возможностей и угроз, приведены в таблице 5.

Таблица 5

Оценка роли агробизнеса в интенсификации белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S – Strengths)	**СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W – Weaknesses)**
• Высокий уровень конкурентоспособности белорусского и литовского агропромышленного сектора на внешнем рынке; • развитая культура агробизнеса в Литве; • положительная динамика производства с/х продукции в обеих странах; • активное развитие инвестиционного сотрудничества между странами; • успешная практика учреждения совместных предприятий; • высокий уровень диверсификации номен-клатуры белорусского экспорта в Литву; • успешный опыт сотрудничества белорусских предприятий с литовскими специалистами по сертификации и стандартизации товаров на соответствие нормам ЕС; • высокий уровень развития белорусского машиностроения.	• Реализация литовских инвестиционных проектов на территории Беларуси преимущественно в сферах строительства, торговли, гостиничного бизнеса, транспорта и логистики; • ориентация белорусского бизнеса на реализацию проектов на территории Литвы в сфере транспорта и логистики, торговли нефтепродуктами; • недостаточно высокий уровень диверсификации номенклатуры литовского экспорта в Беларусь; • жесткие и несбалансированные методы защиты продовольственного рынка Беларуси; • невысокий уровень развития белорусско-литовской кооперации в сфере агробизнеса.
ВОЗМОЖНОСТИ (O – Opportunities)	**УГРОЗЫ (T – Threats)**
• Рост цены на продукцию агробизнеса на мировых рынках в долговременной перспективе; • успешное развитие Клайпедского транспортного коридора, как наиболее оптимального канала поставки продукции агробизнеса на мировые рынки; • возможности для расширения присутствия субъектов агробизнеса Литвы и Беларуси, как на своих продовольственных рынках, так и рынках третьих стран; • наличие относительно дешевых ресурсов как для развития проектов агробизнеса, так и аффилированных с даной отраслью проектов (биоэнергетика, фармакология, агротуризм и т.д.); • улучшение условий для ведения агробизнеса в Беларуси посредством создания государством оптимальных условий для его ведения и развития; • перспектива беспошлинного выхода с продукцией агробизнеса на рынок стран ЕАЭС; • устойчивая система взаимодействия между субъектами агробизнеса и переработчиками сельскохозяйственного сырья в Беларуси.	• Негативное влияние геополитического фактора на белорусско-литовские торгово-экономические отношения; • перманентные кризисные явления в мировой экономике, создающие помехи для развития сфера агробизнеса; • дефицит инвестиционных ресурсов для развития агробизнеса в Беларуси; • практика жесткого администрирования ведения агробизнеса со стороны государства в Беларуси; • невозможность ведения хозяйственной деятельности по производству сельскохозяйственной и пищевой продукции в Беларуси из-за последствий аварии на ЧАЭС; • возрастание уровня экологической опасности в Балтийском регионе в связи со строительством Белорусской АЭС.

Выводы. Во всем спектре белорусско-литовского торгово-экономического сотрудничества продукция агробизнеса занимает достаточно скромные позиции. Однако именно агробизнес обладает существенным потенциалом для его интенсификации в случае развития таких направлений, как создание совместных предприятий и производственная кооперация. С учетом возможностей литовского бизнеса в сфере производства основных видов сельскохозяйственной продукции [9, с. 49], в качестве перспективного направления, можно обозначить экспорт сырья и полуфабрикатов в Беларусь с целью дальнейшего производства пищевой продукции и реализации на рынках третьих стран. Таким образом, торгово-экономическое сотрудничество Республики Беларусь и Литовской Республики не только динамично эволюционизирует, но и имеет существенный потенциал развития во многих направлениях, в том числе с привлечением к нему иных стран Балтийского региона.

Список использованных источников

1. Наумов Д.И. Белорусско-казахстанское торгово-экономическое сотрудничество: современное состояние и перспективы развития / Д.И. Наумов, П.К. Килыбаева // Труды Междунар. научно-практич. конф. «Республика Казахстан и евразийское пространство: современность и перспективы развития», посвященной 25-летию Независимости Республики Казахстан, часть III / Под ред. Е.Б. Сыдыкова. – Астана : Изд-во ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2016. – С. 235-239.

2. Наумов Д.И. Проблемы и перспективы торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Таджикистана / Д.И. Наумов // Подільський науковий вісник. – 2017. – №1. – С. 98-100.

3. Беларусь – Литва: сотрудничество крепнет // Экономика Беларуси. – 2010. – №3. – С. 74-79.

4. Компания ОМА [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу :https://www.oma.by/about/ (по состоянию на 07/08/2017).

5. Внешняя торговля Республики Беларусь: Статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 396 с.

6. Statistical Yearbook of Lithuania 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://osp.stat.gov.lt/services-portlet/pub-edition-file?id=24580 (по состоянию на 20/07/2017).

7. Terrados J. Regional energy planning through SWOT analysis and strategic planning tools. Impact on renewables development / J. Terrados, G. Almonacid, L. Hontoria // Renewable and Sustainable Energy Reviews. – 2007. – №11. – P. 1275-1287.

8. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – Москва : БИНОМ, 2005. – 541 с.

9. Lithuania in Figures 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://osp.stat.gov.lt/services-portlet/pub-edition-file?id=26780 (по состоянию на 25/07/2017).

РОЗДІЛ ІІ. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Баглай Р.О., *магістрант 1 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

АВТОМАТИЗОВАНІ РОБОЧІ МІСЦЯ, ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

AUTOMATED WORK LOCATION, AS THE BASIC COMPOSITION OF INFORMATION SYSTEMS

Анотація. Розглянуто впровадження та використання Автоматизованих робочих місць (АРМ), як найважливішої складової інформаційних систем. Встановлено, що АРМ це комплекс інформаційних програмних та технічних засобів, який забезпечує автоматизацію роботи діяльності фахівця. Досліджено, що створення АРМ передбачає те, що більшість операцій по зберіганню, нагромадженню і перероблюванню інформації покладаються на машинні засоби, а фахівець бере участь в виконанні лише частини операцій, які вимагають креативного підходу або деяких інших рішень, які не можуть бути виконані обчислювальною технікою.

Ключові слова: автоматизовані робочі місця (АРМ), інформаційні системи, інформаційні технології, продуктивність праці.

Abstract. The introduction and use of Automated Workplaces (ARMs) as the most important component of information systems is considered. Established that ARM is a complex of information software and hardware that provides automation of the work of a specialist. It was investigated that the creation of ARM assumes that most of the storage, accumulation and processing operations are based on machine tools, and the specialist is involved in the implementation of only a part of the operations that require a creative approach or some other solutions that cannot be performed by a computer technique.

Keywords: automated work places (ARMs), information systems, information technologies, labor productivity.

Постановка проблеми. На сьогодні більшість фахівців в різних підприємствах та установах виконують всі поставленні задачі вручну, таким чином знижується автоматизація та продуктивність праці. Керівництво не усвідомлює, що впровадження АРМ та забезпечення фахівців новими інформаційними та технічними системами є запорукою автоматизації і продуктивності праці. Головною задачею АРМ є автоматизація професійної праці фахівця таким чином, щоб пошук, редагування та видача необхідної йому інформації здійснювалось лише обчислювальною технікою. Для кожного фахівця потрібно передбачити автоматизовані робочі місця, які б певною мірою відповідали функціональному призначенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти досліджували такі вчені, як: Білан Б.С., Гончаренко А.П., Горовий В.М., Діденко А., Дубнов П.Ю., Карпова Т.С., Козакевич Т.А., Швед В.В. [6], Чорна Л.О. [6] та ін. Але враховуючи цінність праць вчених, багато питань залишаються відкритими або дискусійними.

Виклад основного матеріалу. Автоматизоване робоче місце (АРМ) – це індивідуальний комплекс, який забезпечує виконання більшості функцій фахівця управління, поєднуючи собою програмні та технічні засоби [2, с. 4-6].

Основна мета створення автоматизованих робочих місць полягає в тому, що основні

задачі по введенню, накопиченню та зберіганню інформації покладаються на машинні засоби, залишаючи таким чином виконання фахівцем лише операцій, які вимагають креативного підходу.

Мета розробки автоматизованого робочого місця (АРМ) – створення єдиного інформаційного та технологічного ресурсу для реалізації швидкого доступу до елементів інформації

Основні принципи які полягають перед створенням АРМ це: системність, гнучкість, стійкість.

1. Принцип системності можна розглядати як певні системи, структура яких складається з програмних та технічних засобів.

2. Принцип гнучкості полягає в готовності системи до певних перебудов.

3. Принцип стійкості полягає в тому, що система повинна виконувати основні функції незалежно від впливу на неї внутрішніх чи зовнішніх факторів.

Функціонування АРМ, як основної складової інформаційних систем може дати значний ефект тільки лише при правильному розподілі задач між фахівцем і обчислювальною технікою. Тільки в цьому випадку, АРМ стане засобом підвищення продуктивності праці і соціальної комфортності фахівців [4, с. 12-13].

Тому, АРМ фахівця повинне відповідати наступним критеріям:

- технологічність;
- легкість установки, оновлення, адміністрування;
- високий ступінь збереження даних і підтримки їх цілісності;
- гнучкість.

Завдяки створенню АРМ, фахівець виконує лише деяку частину задач, які перед ним поставлені, таким чином оптимізується робочий час і збільшується продуктивність праці.

Основне призначення АРМ – забезпечення фахівців новими технічними й інформаційними системами.

Як основна складова інформаційних систем, АРМ містить сукупність певних взаємопов’язаних або взаємозалежних відомостей про об’єкт управління та процеси, що відбуваються на ньому і реалізується технологією обробки інформації з використанням технічних і програмних засобів.

В певний час працівник апарата управління виконував основну роль в процесі інформаційного забезпечення управління. На той момент людина сама займалась ручною обробкою даних. Після цього в розвитку інформаційних систем було створення систем комплексної механізації обробки даних.

Технічною базою цих систем є обчислювальна техніка, та спеціальні технічні засоби для обробки певних видів інформації.

Але на даний момент управління потребує переходу до інтегрованих систем обробки даних (ІСОД), які виокремлюють творчі процеси від технічних операцій та централізацію їх виконання у спеціальному підрозділі апарату управління [1, с. 18-20].

Інформаційні технології, в свою чергу, є суттєвим істотним чинником успіху будь-якого підприємства. Завдяки їм, фахівці використовують розвинуті інформаційні технології, до яких відносяться: розподілена комп’ютерна техніка, розвинені комунікації та функціональне програмне забезпечення.

Комп’ютери завдяки збільшенню обсягів індивідуального виконання робіт забезпечують фахівцю автоматизацію роботи, підвищують продуктивність праці, а також впливають на ефективність прийманих рішень.

Отже, основні цілі впровадження АРМ та інформаційних систем:

- автоматизація роботи фахівця;
- збільшення продуктивності праці.
- швидке отримання повної і вірогідної інформації;
- підтримка прийняття управлінських рішень;

• комфортні умови праці.

Висновки. Автоматизоване робоче місце (АРМ) – це індивідуальний комплекс, який забезпечує виконання більшості функцій фахівця управління, поєднуючи собою комплекс технічних, програмних, інформаційних та інших засобів. АРМ є суттєвим чинником успіху будь-якого підприємства чи установи, тому що завдяки йому збільшується продуктивність праці фахівців.

Як основна складова інформаційних систем, АРМ реалізується технологією обробки інформації з використанням технічних і програмних засобів.

Список використаних джерел

1. Автоматизовані інформаційні технології в економіці : підручник / Під ред. проф. Г.А. Титоренко. – М. : Комп'ютер, 2013. – 122 с.

2. Білан Б.С. Інформатика та інформаційні технології : навч. посібник: європ. кредитно-трансферн. система / Б.С. Білан, І.М. Карпович. – Рівне : НУВГП, 2013. – 197 с.

3. Гончаренко А.П. Автоматизована інформаційна система реєстрації, пошуку й аналізу науково-технічних заходів / А.П. Гончаренко, А.Ф. Каретнікова // НТУ : Науково-практичний інформаційний журн. – К. – 2013. – №3. – С. 49-52.

4. Горовий В.М. Особливості розвитку соціальних інформаційних баз сучасного суспільства / В.М. Горовий. – К. : НБУВ, 2011. – 300 с.

5. Горовий В.М. Соціальні інформаційні комунікації, їх наповнення і ресурси : монографія / В.М. Горовий. – К. : НБУ ім. Вернадського, 2012. – 360 с.

6. Швед В.В. Автоматизоване робоче місце сучасного менеджера як основа інноваційної трансформації розвитку підприємства / В.В. Швед, Л.О. Чорна // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. – 2011. – №2. – С. 72-79.

Бондар Т.Л., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ;
Бойчук Т.В., *магістрант,*
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF MONEY FUNDS OF ENTERPRISE

Анотація. У статті окреслено передумови та суб'єкти організації внутрішнього контролю руху грошових коштів. Визначено організаційні положення в частині розробки етапів організації внутрішнього контролю операцій, пов'язаних з рухом грошових коштів (дослідницький, підготовчий, методичний та результативний). Сформовано перелік контрольних процедур, які застосовуються на методичному етапі організації внутрішнього контролю руху грошових коштів.

Ключові слова: грошові кошти, рух грошових коштів, контроль, внутрішній контроль, контрольні процедури.

Abstract. The article outlines the preconditions and subjects of the organization of internal control of cash flow. The organizational provisions are defined in the development of the stages of organization of internal control of operations related to the movement of funds (research, preparatory, methodical and effective). The list of control procedures that are used at the methodical stage of the organization of internal control of cash flow is formed.

Keywords: cash, cash flow, control, internal control, control procedures.

Постановка проблеми. Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів, основне місце серед яких посідають грошові кошти. Їх надходження відбувається внаслідок господарських операцій і витрачання вимагає суворого цільового спрямування на досягнення поставлених цілей підприємства. Для прийняття ефективних управлінських рішень керівна ланка підприємства потребує не лише достовірної та своєчасної інформації про стан грошових коштів, а також виникає необхідність в організації налагодженої системи їх збереження. Тому, на сьогодні, істотної важливості набуває удосконалення організації внутрішнього контролю руху грошових коштів, для чого необхідним є дослідження сутності та ефективного механізму його здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку контролю, визначення сутності та необхідності його здійснення приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець, В.Д. Бєлік, З.Б. Живко, М.Д. Корінько, С.О. Левицька, Б.Ф. Усач та ряд інших науковців розглядали контроль як систему і як науку, яка направлена на збереження майна власників та правильність його використання. Проте, незважаючи на багатолітні дослідження, пов'язані із темою сутності контролю, його складових, визначення завдань, суб'єктів, об'єктів та формування методики проведення дані питання залишаються актуальними.

Разом з тим, недостатньо дослідженим залишаються питання побудови системи внутрішнього контролю руху грошових коштів підприємства, що спричиняє низький рівень надійності та достовірності результатів її функціонування.

Формування цілей полягає у визначенні принципів організації внутрішнього контролю та особливостей здійснення контрольних процедур, які використовуються при операціях з рухом грошових коштів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття контролю з'явилося в лексиконі управлінців ще на початку XVIII століття. Як система контролю за діяльністю підприємства, воно сформувалося до початку XX століття у вигляді сукупності трьох елементів: розділення повноважень, ротація персоналу, використання та аналіз облікових записів. Пізніше функції контролю значно розширилися, перетворившись на організацію та координування дій, спрямованих на забезпечення збереження активів, перевірку надійності облікової інформації, підвищення ефективності операцій, дотримання запропонованої політики та процедур компанії. Еволюціонуючи і розширюючи сферу свого застосування, контроль до кінця XX століття перетворився на інструмент контролю за ризиками, де його функції тісно переплітаються з функцією управління ризиками – ризик-менеджментом [1, с. 165].

Для відповідності контролю сучасним вимогам розвитку бізнесу потрібно, щоб він базувався на передових досягненнях науки.

Вчені проводять різні тлумачення саме терміну контролю. Так, Ф.Ф. Бутинець визначає контроль як систематичне спостереження і перевірку процесу функціонування відповідного об'єкта з метою виявлення його відхилень від заданих параметрів [2, с. 6].

За Б.Ф. Усачем, контроль означає повторне повернення до раніше розглянутого питання, його перевірка означає перевірку виконання тих або інших господарських рішень з метою встановлення їхньої законності та економічної доцільності [3, с. 31].

З.Б. Живко трактує контроль як систему спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління ухваленим управлінським рішенням, визначення результатів управлінського впливу на керований об'єкт з виявленням відхилень, допущених у процесі виконання цих рішень [4, с. 16].

У сучасних умовах господарювання до сутності поняття «контроль» зростають вимоги для ефективності управління підприємствами, які обумовлюють необхідність функціональної активізації контролю і процесу його інформаційного забезпечення як складової частини управління.

Поняття внутрішнього контролю відомо доволі давно. Відмінністю внутрішнього контролю від зовнішнього є приналежність контролюючого суб'єкта підконтрольній системі. У ході побудови внутрішнього контролю необхідно виходити з визначення внутрішнього

контролю як системи, життєвий цикл якої складається з розроблення і впровадження, функціонування та, за необхідності, її коригування [5, с. 26].

Щодо визначення сутності внутрішнього контролю можемо погодитись із твердженням Т.А. Бутинець, яка зазначає, що дієва система внутрішнього контролю є надійною передумовою вдосконалення системи управління, ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, соціального захисту працюючих [6, с. 28].

Внутрішній контроль виступає саме тим забезпеченням, яке необхідне для досягнення поставленої мети, що дозволяє здійснювати контроль за майном, а також за ефективністю його використання. Як зазначає С.О. Левицька, проблеми внутрішнього контролю полягають у неефективному його здійсненні, тому необхідно удосконалити організаційне, технічне, економічне, юридичне та обліково-аналітичне забезпечення контрольної діяльності [7, с. 27].

Серед науковців відсутня чітка позиція щодо розмежування критеріїв між внутрішнім контролем, внутрішньогосподарським контролем та внутрішньосистемним. Така позиція спричинена, в першу чергу, направленістю та складовими, які включають в себе дані визначення. Вважаємо, що розмежування трактування контролю на внутрішньогосподарський, внутрішньосистемний чи внутрішній є недоречним, оскільки вони характеризують одне явище різними ключовими фразами.

Окрім розмежувань в системі трактування поняття внутрішнього контролю невирішеним також залишається питання щодо визначення його сутності та складових, які характеризують даний процес.

Внутрішній контроль є невід'ємною складовою системи управління, яка забезпечує ефективне функціонування господарської діяльності підприємства на належному рівні, за допомогою його можна виявити недоліки при здійсненні тих чи інших операцій та надати рекомендації щодо їх вирішення. Внутрішній контроль є сукупністю регламентованих на конкретному підприємстві дій, пов'язаних із процесом проведення контрольних процедур в ході здійснення господарської діяльності. Внутрішній контроль повинен здійснюватись постійно, оскільки операціїі з рухом грошових коштів є невід'ємною складовою діяльності підприємства, що і визначає його поступальний характер [8, с. 123].

Основними вимогами до системи внутрішнього контролю є: чітко визначена організаційна структура (відображає хто і за що конкретно відповідає); незалежний відділ внутрішнього аудиту; повний опис робіт з деталізацією обов'язків і відповідальності кожного працівника; ліміт повноважень; програми навчання персоналу та підвищення кваліфікації; періодичний перерозподіл обов'язків (для уникнення зловживань); внутрішні перевірки; контроль за повнотою та точністю первинних документів; організований нагляд за управлінською діяльністю та її аналіз [7, с. 27].

Необхідно звернути увагу на існування наступних критеріїв, яких необхідно дотримуватись при організації системи внутрішнього контролю:

- надійності;
- відповідності розмірам і ступеню складності підприємства;
- регламентації внутрішнього контролю та її залежності від розроблених керівництвом нормативних актів;
- відповідальності суб'єктів внутрішнього контролю за інформаційну безпеку та захист інформації [9, с. 192].

Визначення передумов, які впливатимуть на організацію внутрішнього контролю, дозволить не лише правильно його організувати, але й визначити відповідні методичні підходи до його проведення. Крім того, встановлення передумов, які впливатимуть на процес організації внутрішнього контролю, набуває особливого значення для підприємств, зокрема в частині руху грошових коштів, оскільки вони виступають високоліквідними активами, що приносять підприємству економічні вигоди (табл. 1).

Надійність, як одна з передумов організації внутрішнього контролю, відіграє надзвичайно важливе значення, оскільки від правильності проведення контрольних процедур та об'єктивної оцінки явищ, або відхилень, які можуть виникнути залежатимуть подальші

управлінські рішення пов'язані із вирішення проблем та уникненням їх виникнення в майбутньому.

Таблиця 1

Передумови організації внутрішнього контролю руху грошових коштів

№ з/п	Складова	Характеристика
1	Надійність	Результати контролю повинні бути обґрунтованими та об'єктивним для ефективного прийняття управлінських рішень
2	Застосування методичного інструментарію	Можливість застосування різних методів та прийомів контролю надасть змогу покращити його проведення
3	Внутрішня регламентація	Наявність внутрішньої регламентації щодо контролю сприятиме його правильній організації
4	Форма організації контролю	Залежно від способу організації контролю буде залежати специфіка його проведення
5	Зацікавленість керівництва в проведенні контрольних процедур	Зацікавленість керівництва в проведенні контролю та максимальній об'єктивності його результатів

Окрім наведених вище передумов, які визначають організацію внутрішнього контролю, велике значення має зацікавленість або цілі керівника в проведенні контрольних процедур. В даному випадку зацікавленість пов'язана із збереженням грошових коштів, які знаходиться у власності підприємства, як основоположної складової його безперервної діяльності.

Таким чином, дані передумови щодо процесу організації внутрішнього контролю свідчать, в першу чергу, про його важливість та необхідність з метою як формування правильних показників звітності, шляхом внесення коригувань, пов'язаних із можливим виявленням недостач та лишків (за результатами проведеної інвентаризації), а також виявлення та усунення фактів навмисного зменшення грошових коштів матеріально-відповідальними особами різними шляхами, що дозволить вжити вчасних заходів та попередити негативні наслідки, які можуть виникнути.

Для того, щоб правильно організувати та провести внутрішній контроль необхідно визначити суб'єктів його проведення (табл. 2).

Таблиця 2

Суб'єкти проведення внутрішнього контролю

Суб'єкт	Характер роботи
Бухгалтерська служба	Документальне оформлення операцій з рухом грошових коштів
Служба внутрішнього контролю	Проведення планових та позапланових інвентаризацій. Вивчення доцільності та контролю операцій пов'язаних з рухом грошових коштів
Юридичний відділ	Вивчення договорів та контроль за проведенням операцій з рухом грошовими коштами з юридичної точки зору
Інші суб'єкти здійснення внутрішнього контролю	Документальне оформлення факту руху грошових коштів в межах своїх повноважень

Суб'єти контролю – це особи і органи, які мають повноваження на здійснення контролю за виробничою і фінансовою діяльністю підприємства, а також мають право втручатися в його операційну діяльність і самостійно залучати винних до відповідальності [10, с. 9].

Кожний із наведених суб'єктів проводитиме контрольні процедури, пов'язані із процесом руху грошових коштів, що дозволить не лише контролювати їх наявність та збереження, але й управляти бізнес-процесами та оптимізувати діяльність підприємства.

Організацію процесу внутрішнього контролю операцій, пов'язаних з рухом грошових коштів, запропоновано розглядати в розрізі наступних етапів: організаційно-підготовчого, методичного, результативно-узагальнюючого, що дозволяє виявити зв'язки між складовими системи внутрішнього контролю. Використання запропонованого підходу до здійснення внутрішнього контролю руху товарів сприяє процесу його планування та здійснення, забезпечує побудову чіткого механізму здійснення контрольних заходів суб'єктами різних організаційних рівнів, обґрунтування причин виявлених порушень та відхилень. При цьому, ефективність перевірки повноти та достовірності відображення в бухгалтерському обліку і звітності інформації про рух товарів на підприємстві досягається одночасним проведенням інституційного, функціонального контролю та самоконтролю.

Для ефективної організації системи внутрішнього контролю необхідно володіти даними, пов'язаними із особливостями здійснення господарської діяльності. Зокрема, якщо це стосується операцій з рухом грошових коштів, доцільно виділити безпосередньо канали руху таких активів, вивчити діяльність конкретних структурних підрозділів і, відповідно до організаційної структури підприємства, впровадити службу внутрішнього контролю.

Вважаємо, що на підготовчому етапі організації внутрішнього контролю доцільно не лише здійснювати пошук висококваліфікованого персоналу, але й розробляти внутрішні документи, які регулюватимуть діяльність таких суб'єктів контролю, з розподілу їх повноважень та обов'язків, що дозволить охопити всі аспекти діяльності, а також сприятиме ефективному їх здійсненню.

Методичний етап передбачає безпосереднє застосування визначених методів та алгоритмів проведення контролю, що забезпечить отримання максимально точного результату перевірки.

Заключним етапом у процесі організації внутрішнього контролю вважається результативний етап, який є підсумком проведеної роботи. Вважаємо, що сааме цей етап має велике значення, оскільки на основі проведення контролю та відповідно оформлених результатів приймаються управлінські рішення, а виявлені відхилення відображаються в бухгалтерському обліку.

Врахування зазначених елементів при побудові системи внутрішнього контролю на підприємстві створює умови для належного оприбуткування, зберігання та безперебійного процесу руху грошових коштів.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що чітко налагоджений внутрішній контроль грошових коштів на всіх етапах їх руху у системі управління забезпечує безперервність діяльності підприємства, виявлення та використання внутрішніх резервів зниження витрат обігу, а також запобігає зловживанням і перевитратам. Організація системи внутрішнього контролю спрямована, в першу чергу, на збереження майна власника, проте з розширенням видів діяльності в умовах високої конкуренції, внутрішній контроль є не лише одним із засобів збереження майна власника, але й ефективною системою, за допомогою якої можна оцінити поточну та спрогнозувати майбутню діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – Т. 1. – С. 164-170.

2. Бутинець Ф.Ф Контроль і ревізія / Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 560 с.

3. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія : підручник / Б.Ф. Усач. – К. : Знання, 2007. – 263 с.

4. Живко З.Б. Контрольно-ревізійна діяльність : навчальний посібник / З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко. – К. : Алерта, 2012. – 496 с.

5. Бухгалтерський облік і контроль державного сектора в умовах модернізації управління державними фінансами: у 2-х т. /за ред. Л.Г. Ловінської. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – Т.2 : Реформування фінансового контролю як складової інституційних

реформ у системі управління державними фінансами / П.П. Андрєєв, О.О. Чечуліна, І.Ю. Чумакова та ін., 2013. – 328 с.

6. Бутинець Т.А. Розвиток науки господарського контролю: проблеми теорії, методології та практики : монографія / Т.А. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 772 с.

7. Левицька С.О. Управлінський і внутрішньогосподарський облік: завдання, мета і ефективність впровадження / С.О. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №2. – С. 27-35.

8. Дроздова О.Г. Особливості організації внутрішнього контролю руху товарів / О.Г. Дроздова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – №1 (78). – С. 121-130.

9. Будник Л. Внутрішній контроль як засіб підвищення економічної безпеки бізнесу / Л. Будник, С.І. Саченко // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 4 (33). – С. 191-194.

10. Горбатова Є.Ф. Контроль і ревізія : навчально-практичний посібник / Є.Ф. Горбатова. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2010. – 329 с.

Гладій І.О., *к.е.н, доцент,*
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ;
Дзюба О.М., *к.е.н, доцент,*
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ;
Майстер Л.А., *к.е.н.,*
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT REPORTING IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Анотація. В статті розглянуті теоретичні основи процесу формування управлінської звітності під час реалізації стратегічних цілей діяльності підприємства. Доведено, що формат стратегічної управлінської звітності – це спосіб розташування показників звітності, що дозволяє більш ефективно та економічно задовольняти потреби внутрішніх користувачів в інформації про стан об’єктів стратегічного управління.

Ключові слова: стратегія, управління, управлінська звітність, формат звітності, фінансові та нефінансові показники.

Abstract. In the article the theoretical bases of the process of formation of managerial reporting during the implementation of strategic goals of the enterprise are considered. It is proved that the format of strategic management reporting is a way of placing indicators of reporting, which allows more efficiently and economically to satisfy the needs of internal users in information about the status of objects of strategic management.

Keywords: strategy, management, management reporting, reporting format, financial and non-financial indicators.

Постановка проблеми. Організація ефективної діяльності будь-якого підприємства залежить від якості управління, яка багато в чому залежить від своєчасного отримання менеджером достовірної інформації про стан об’єкта управління. Формування та надання такої інформації є одним з основних завдань облікового забезпечення господарської

діяльності в процесі формування управлінської звітності.

Система ефективного управління підприємством – ключова діяльність бізнесу, проте управлінська звітність – інструмент ефективного обміну та розподілу інформацією між структурними підрозділами підприємства. Сучасна управлінська звітність – це набір інструментів, методів та підходів до планування, організації, обліку та розподілу фінансових ресурсів та контролю фінансових результатів діяльності підприємства для досягнення мети та підвищення економічної ефективності в поточній та стратегічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теорії та методології бухгалтерського обліку та його управлінського напряму відіграли праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених і практиків. Серед вітчизняних вчених необхідно відзначити: М.Т. Білуху, Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Гнилицьку, В.М. Добровського, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Ю.Я. Литвина, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовську, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченка. Незважаючи на їхні глибокі дослідження, питання оптимальних форм стратегічної управлінської звітності та особливостей їх застосування залишається відкритим.

Метою статті є визначення основних підходів до формування управлінської звітності, ідентифікації її форм та формату подання в процесі реалізації стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Методологічною основою стратегічного управління є системний підхід, згідно з яким організацію характеризують такі особливості: змінність окремих її параметрів; унікальність і непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах; здатність змінювати структуру та формувати варіанти поведінки, протистояти руйнівним тенденціям, адаптуватися до зміни умов; прагнення до формулювання цілей усередині системи.

Стратегія – це модель узагальнення дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координування і розподілу ресурсів фірми, тобто розробка стратегії фірми полягає в розробленні планів досягнення цілей, в якому передбачені можливості фірми.

Стратегічне управління складається з окремих елементів. В основі процесу розробки форматів управлінської звітності лежить поєднання елементів стратегії підприємства [2]. Систему стратегічного управління розглядають як тісний взаємозв’язок трьох елементів:

- стратегія, як сукупність управлінських рішень щодо перспективного її розвитку;
- відповідна структура управління, зорієнтована на розроблення та впровадження стратегії;
- організаційна культура.

Організаційна структура окреслює межі підрозділів та встановлює формальні зв’язки між ними, є основою підприємства. В результаті утворюється трикутник: «стратегія розвитку – організаційна структура – організаційна культура», який має бути внутрішньо стійким і перебувати в гармонії з зовнішнім середовищем.

Організаційне забезпечення стратегічного управління – це сукупність структурних та динамічних (процесних) організаційних взаємовідносин всередині та за межами господарюючого суб’єкта, що охоплює множину конкретних субординаційних і координаційних, лінійних і функціональних, а також інших організаційних зв’язків, систем підпорядкування, звітності, контролю тощо, методів організаційного аналізу (аудиту), організаційного проектування, правових норм, втілених у внутрішні нормативні документи, за допомогою яких ринково-орієнтоване підприємство використовує (або ні) ті можливості, що надає йому середовище, сприяє (або /ні) досягненню цілей розвитку за допомогою виконання обраних стратегій.

Стратегію розробляє та формує вище керівництво, але її реалізація передбачає участь усіх рівнів управління. В результаті формується інформаційне забезпечення стратегічного управління, в основі якого знаходиться інформація, що повинна бути узагальнена у формах звітності [1]. Це дозволяє виокремити елементи поняття «стратегічна управлінська звітність»:

- це система взаємопов’язаних показників;
- склад звітності формують облікові і розрахункові показники, фінансові та

нефінансові;

- показники звітності повинні бути представлені у вигляді відповідних форм, затверджених до застосування внутрішніми регламентами підприємства;
- показники звітності повинні бути представлені у форматі, зручному для сприйняття користувачем звітності;
- зміст звітності має бути достатнім для характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, результатів його діяльності, ефективності реалізації стратегії підприємства, оптимальності обраної стратегії;
- це мобільна, динамічна система, яка оперативно реагує на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, його стратегії та інформаційних запитів системи управління;
- це інформаційна база для прийняття стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підтримку конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

У сукупності дані елементи дозволяють визначити сутність категорії «стратегічна управлінська звітність».

Стратегічна управлінська звітність – це мобільна система взаємопов'язаних фінансових і не фінансових стратегічних показників, отриманих у процесі обліку та аналізу, представлених у вигляді сукупності форм звітності в зручному для сприйняття форматі, що характеризують ефективність реалізації стратегії підприємства в специфічних умовах макро- і мікросередовища, що дозволяє приймати стратегічні управлінські рішення щодо оптимізації стратегії зростання конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі та оперативно реагує на зміну стратегії підприємства та інформаційні запити системи управління.

Реалізація стратегії починається з визначення мети та основних принципів, якими необхідно керуватися при її реалізації [6]. Так, у табл. 1 наведено основні чинники управління капіталом – залучення та розподіл ресурсів. Потім кожен з цих факторів потрібно декомпозитувати на більш конкретні напрями. Кожний з цих напрямків, в свою чергу, деталізувати та описати за допомогою низки параметрів, узагальнених системою управлінської звітності.

Це все слід відобразити у вигляді матриці, де по вертикалі слідують елементи декомпозування, а по горизонталі відображаються основні принципи та ідеологія, стан на певну дату, проміжна мета, основні критерії управління, інструменти, методологія, методи управління і задіяні структурні підрозділи [5]. Таким чином, в короткій матричної формі описуються всі напрямки діяльності підприємства, що виступають основою формування системи звітності підприємства.

Наприклад, для стратегії управління структурою оборотного капіталу довгострокова мета може бути сформульована таким чином: досягнення оптимальних капіталовкладень в оборотні активи для підтримки нормальної фінансової стійкості компанії. Ключове слово тут – «оптимальних», так як основною проблемою будь-якого бізнесу є заморожування в запасах зайвих фінансових ресурсів [7]. В цьому випадку для великосерійних виробництв (або підприємств, що випускають монопродукт) характерно те, що структура витрат практично не змінюється при зміні номенклатури. Тобто досить визначити ліміт залишків по кожному виду запасів і контролювати їх рівень. Зрозуміло, визначити за всіма правилами – з урахуванням технологічних розмірів партії, термінів доставки, умов договорів в частині оплати, часу на декларування та митне оформлення, оптимального завантаження транспорту тощо.

Інший підхід потрібно для виробництв, які працюють на замовлення. Якщо підприємство виробляє широкий спектр продукції, то оптимальним є визначення найбільш наближеного до оптимального (не мінімального) рівня запасів [4].

Основні принципи, якими необхідно дотримуватися при реалізації стратегії управління структурою оборотного капіталу: максимізація норми прибутку і мінімізація ліквідності та комерційних ризиків.

Об'єкт управління – оборотний капітал, він складається з елементів (готова продукція,

сировина та матеріали, дебіторська заборгованість, грошові кошти) і розглядається в кореляції з джерелами.

Таблиця 1

Формування стратегії управління капіталом підприємства

Залучення ресурсів	Розподіл ресурсів						
Стратегія залучення ресурсів	Стратегія управління структурою оборотного капіталу	Стратегія управління грошовими коштами	Стратегія управління власним капіталом та прибутком	Стратегія оптимізації витрат	Податкова стратегія	Інвестиційна стратегія	Стратегія підвищення якості управлінських рішень
Управління структурою позикового капіталу	Управління оборотним капіталом та його джерелами	Перспективне і операційне управління грошовими коштами та їх еквівалентами	Управління розподілом прибутку та дивідендів	Управління внутрішніми резервами	Розробка облікової і податкової політики	Управління виробничими потужностями	Перехід від реактивної форми управління до управління на основі аналізу та прогнозів
Залучення фінансових ресурсів	Управління структурою виробничого оборотного капіталу	Управління фінансуванням виробництва	Управління структурою власного капіталу	Управління витратами	Використання офшорних і вільних економічних зон	Управління вільним капіталом	Розробка корпоративних стандартів
Вихід на фондовий ринок	Управління співвідношенням необоротних та оборотного капіталів	Управління резервами забезпечення ліквідності	Управління економічною безпекою	Контроль резервів і витрат	Визначення методології обліку	Управління інтелектуальними інвестиціями	Управління якістю звітності

Далі стратегія напрямки відбивається у вигляді матриці, де по вертикалі слідують елементи декомпозування:

- стратегія управління оборотним капіталом і джерелами фінансування оборотного капіталу;
- стратегія управління структурою виробничого оборотного капіталу;
- стратегія управління співвідношенням необоротних та оборотного капіталів.

Під формою стратегічної управлінської звітності мається на увазі сегмент системи взаємопов'язаних фінансових і нефінансових стратегічних показників, отриманих у процесі обліку та аналізу, представлених у відповідному форматі, зручному для сприйняття та оцінки стану конкретного об'єкта стратегічного управління або групи взаємозалежних об'єктів. Форма звітності може складатися з одного і більше розділів. Розділ форми стратегічної управлінської звітності – це система взаємопов'язаних показників, що характеризують окрему сторону об'єкта стратегічного управління.

Формат стратегічної управлінської звітності – це спосіб розташування показників звітності, що дозволяє більш оперативно та економічно задовольняти потреби внутрішніх користувачів в інформації про стан об'єктів стратегічного управління.

Висновки. Основною метою стратегічної управлінської звітності є інформаційне забезпечення керівництва підприємства з питань вироблення стратегії зростання конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі та її оптимізації при

зміні умов макро- та мікросередовища. Для досягнення зазначеної мети в системі стратегічної управлінської звітності вирішуються наступні завдання:

- поточний контроль за станом макро- та мікросередовища функціонування підприємства, результатів діяльності підприємства в цілому і його окремих сегментів;
- перетворення інформаційних потоків в систему взаємопов'язаних показників;
- оцінка ефективності реалізації стратегії підприємства в цілому і його окремих сегментів;
- інформаційна підтримка процесу прийняття стратегічних управлінських рішень щодо оптимізації стратегії зростання конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі;
- коригування стратегії підприємства, внесення змін до системи ключових показників стратегічного планування і бюджетування.

Список використаних джерел

1. Бруханський Р.Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : монографія / Р.Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.

2. Дисциплінарна матриця управлінської звітності : монографія / В.В. Сопко, М.М. Бенько, О.М. Гончаренко та ін. ; за заг. ред. В.В. Сопко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 456 с.

3. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підручник / Л.В. Нападовська. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с.

4. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності : монографія / І.Ф. Баланюк, С.В. Бардаш, Н.І. Пилипів та ін. – Івано-Франківськ : Видавництво : Друкарня Фоліант, 2014 – 293 с.

5. Обліково-аналітичне забезпечення стратегії розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання : колект. монографія / В.І. Кузь, С.А. Ілащук, Л.Ф. Маценко та ін. ; Буковин. держ. фінанс.-екон. ун-т, каф. обліку, аудиту і екон. аналізу. – Чернівці : Технодрук, 2016. – 239 с.

6. Організація стратегічного обліку витрат діяльності промислового підприємства : монографія / М.В. Болдуєв, О.В. Болдуєва, Т.П. Макаренко. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2014. – 164 с.

7. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 302 с.

Гріщенко І.В., *викладач кафедри*
гуманітарних та фундаментальних дисциплін,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ;
Балахонова О.В., *д.е.н., доцент,*
професор кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Кравець В.В., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL CONTROL IN SYSTEM MANAGEMENT BY LABOUR RESOURCES OF ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено завдання фінансового контролю трудових ресурсів. Запропоновано удосконалити методику фінансового контролю виплат працівникам з теоретично обґрунтованим ранжуванням контрольних процедур на методичній стадії контролю. Запропонована методика внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам. Рекомендовано ранжування контрольних процедур, яке виступатиме науково обґрунтованим базисом розробки плану та програми фінансового контролю, аудиту по відношенню до виплат працівникам.

Ключові слова: трудові ресурси, робоча сила, економічно активне населення.

Abstract. The task of financial control of labour resources is probed in the article. It is suggested to perfect the method of financial control of payments workers with ranging of control procedures grounded in theory on the methodical stage of control. The method of control of payments is offered to the workers. Ranging of control procedures is offered which will come forward the scientifically grounded base of development of plan and program of financial control, audit, in relation to payments to the workers.

Keywords: labour resources, labour force, economic active population.

Постановка проблеми. Важливим засобом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах економіки ринкового типу є механізм виплат працівникам як процес реалізації положень соціальної політики відносно суб’єктів соціально-трудових відносин. Методика фінансового контролю відображення виплат працівникам з відокремленням соціального компоненту не має достатнього наукового обґрунтування, недостатня увага приділена створенню забезпечень виплат працівникам як основи оптимізації суперечних інтересів суб’єктів праці, що негативно впливає на відтворення трудових ресурсів як елементу національного багатства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування і практична реалізація формування джерел та відповідне проведення виплат працівникам здійснено вітчизняними вченими, зокрема, В.В. Болюбахом, О.М. Брадулом, Ф.Ф. Бутинцем, М.Д. Ведерніковим, Т.В. Головко, І.В. Жиглей, Л.Є. Момотюк, М.С. Пушкарем, Т.О. Стрибулевичем, В.О. Шевчуком; сучасними вченими Російської Федерації: А.П. Добриніним, С.А. Дятловим, Б.Б. Леонтьєвим, Я.В. Соколовим; вченими інших зарубіжних країн: Д. Добією (D. Dobija), В. Персем (Van Peursem K.A.), Р.С. Капланом (Robert S. Kaplan), Д.П. Нортоном (D.P. Norton).

Питання виплат працівникам досліджувалися у наукових працях таких вітчизняних вчених: М.Д. Ведернікова, В.А. Домбровського, О.А. Дороніної, Т.Г. Мельник, В.Б. Люткевич, Н.В. Шульги. Вказані дослідження проведені в контексті розгляду проблем

формування ефективного механізму регулювання оплати праці робітників за сучасних умов господарювання; розробки теоретичних і методичних аспектів організації оплати праці найманих працівників; недосконалості автоматизованих облікових систем розрахунків з оплати праці тощо. Окреслені дослідження теоретично не обґрунтовують напрями удосконалення обліку виплат працівникам з урахуванням соціальної компоненти.

Формулювання цілей. Враховуючи наявність невирішених питань наукового та прикладного характеру та не нівелюючи значення здійснених досліджень, увагу слід приділити наступному: уточненню змістовного наповнення соціальних гарантій, їх науковій класифікації, методиці обліку виплат працівникам, внутрішньогосподарського контролю та аналізу за даним процесом, підвищення інформативності бухгалтерської звітності в розрізі соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні. Вказані розрізи проблемних питань зумовили актуальність та окреслили основні напрями наукового дослідження.

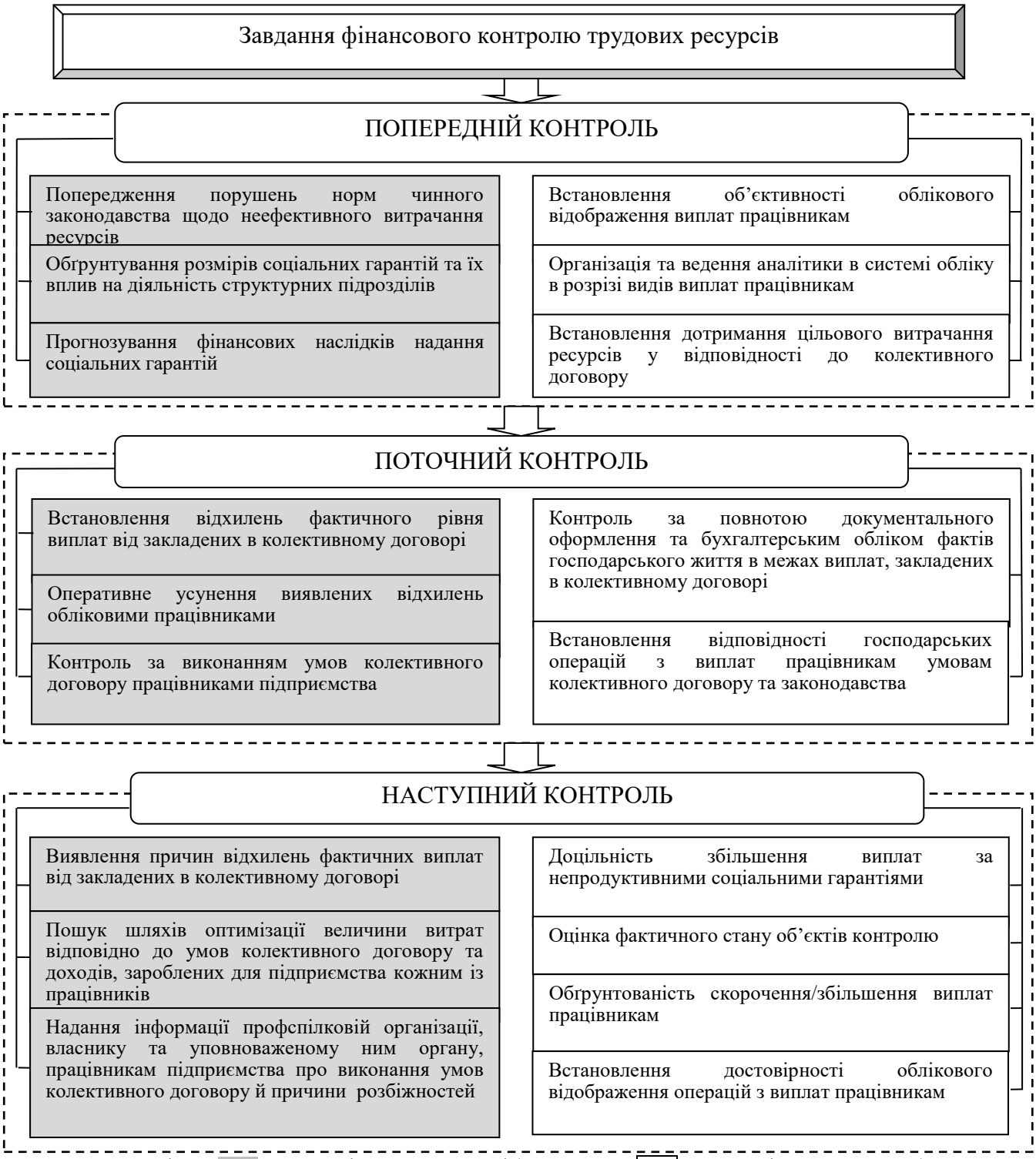
Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи складність соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні, та їх плив на макроекономічні показники перегляду потребує система фінансового контролю операцій з виплат працівникам.

У ході проведеного дослідження нами ідентифіковано подвійне значення фінансового контролю трудових ресурсів в здійсненні контрольних процедур за виплатами працівникам, яке полягає у тому, що контроль трудових ресурсів одночасно є як об’єктом, так і засобом контролю. Виходячи з цього було окреслено коло завдань фінансового контролю трудових ресурсів враховуючи часовий проміжок здійснення контрольних процедур (рис. 1).

Отже, нами запропоновано удосконалити методику фінансового контролю виплат працівникам з теоретично обґрунтованим ранжуванням контрольних процедур на методичній стадії контролю, які згруповані за наступними елементами: перевірка наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про соціальний пакет; перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів; перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній; перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення; перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку; перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із врахуванням страхового стажу працівника; перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань єдиного соціального внеску; встановлення правильності включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг; перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам; перевірка даних регістрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність; перевірка показників облікових регістрів та бухгалтерської звітності на відповідність; встановлення правильності заповнення звітності; проведення інвентаризації пасивів в частині зобов’язань з виплатами працівникам. Ранжування контрольних процедур виступатиме науково обґрунтованим базисом розробки плану та програми фінансового контролю, аудиту по відношенню до виплат працівникам.

Послідовність здійснення фінансового контролю операцій з виплат працівникам передбачає дотримання організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадій. У ході проведеного дослідження специфіки здійснення фінансового контролю виплат працівникам нами виявлено, що методика контролю зводиться лише до перевірки розрахунків з оплати праці та відрахувань єдиного соціального внеску без врахування соціальної компоненти трудових відносин.

Висновки. Запропонована методика внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам дасть змогу вдосконалити контрольні процедури за підконтрольними об’єктами, описати алгоритмічну модель дій суб’єктів контролю, що оптимізує витрати їх часу та удосконалить процес, контрольний процес в цілому.



Примітки: ▒ – трудові ресурси як засіб контролю; ▭ – трудові ресурси як об'єкт контролю

Рис. 1. Завдання фінансового контролю трудових ресурсів

Дана методика, в основу якої покладено використання колективного договору як норми контролю, зорієнтована на оперативну мобілізацію виявлених відхилень від нормативно закріплених виплат та прийняття відповідних заходів щодо їх попередження у наступних періодах.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Актуальные проблемы совершенствования институциональных условий местного развития / О.В. Балахонова // Науковий вісник Міжнародного

гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент : збірник наукових праць. – Одеса : МГУ. – 2010. – Вип. 1. – С. 89-92.

2. Балахонова О.В. Инновационные подходы в прогнозировании социально-экономических процессов / О.В. Балахонова // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2011. – С. 72-75.

3. Балахонова О.В. Мотивация социальной ответственности бизнеса : методология и направления реализации / О.В. Балахонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7. – С. 77-85.

4. Балахонова О.В. Науково-методичні аспекти формування соціально-економічної політики / О.В. Балахонова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ІПРЕЕД. – 2011. – №3(11). – С. 74-78.

5. Балахонова О.В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства / О.В. Балахонова // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління : зб. наук. праць. – Одеса : Одеський національний університет ім. І. Мечникова. – 2014. – Вип. 2/2. – Т. 1. – С.12-19.

6. Балахонова О.В. Удосконалення обліку постачань на основі побудови моделі партнерства / О.В. Балахонова // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2015. – Вип. 3. – С. 816-820.

7. Гріщенко І.В. Види інвестиційно-інноваційної політики підприємств України / І.В. Гріщенко // Науковий вісник ВКІ «Економіка : сучасні проблеми та перспективи розвитку в кризових умовах». – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2014. – С. 82-84.

8. Гріщенко І.В. Розвиток підприємств України на основі проектування інвестиційно-інноваційного потенціалу / І.В. Гріщенко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 248-250.

9. Гріщенко І.В. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – ХНУ. – С. 142-144.

10. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств / І.В. Гріщенко // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 47-49.

11. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2017. – Т 1. – С. 25-27.

12. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці : зб. наук. праць. – Вінниця. – 2016. – Т 1. – С. 145-147.

13. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні / І.В. Гріщенко // Регіон : особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади : зб. наук. праць наук.-практ. конф. (16-17 березня 2015 р.). – Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

14. Гріщенко І.В., Громова О.Є. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції / І.В. Гріщенко, О.Є. Громова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця. – 2014. – №1(41). – С. 14-18.

15. Гріщенко І.В., Клівіденко Л.М. Теоретичні підходи формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств / І.В. Гріщенко, Л.М. Клівіденко // Соціально-економічний розвиток України в умовах світової фінансової нестабільності : зб. наук. праць наук.-практ. конф. з міжнар. участю (9 квітня 2014 р.). – Вінниця : ВННІЕ ТНЕУ. – 2014. – С. 32-34.

Демидкова Е.А., *студентка факультета*
финансов и банковского дела,
Белорусский государственный экономический университет.
Научный руководитель: **Наумов Д.И.**, к.соц.н., доцент,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМА ГЕНДЕРНОГО БАЛАНСА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

THE PROBLEM OF THE GENDER BALANCE IN MODERN BUSINESS

Аннотация. Рассмотрены проблемы гендерного баланса в современном бизнесе. Установлено, что вовлечение женщин в управление бизнесом на любом уровне должно служить целью повышения эффективности работы компаний и создания дополнительных конкурентных преимуществ, а не быть самоцелью.

Ключевые слова: гендер, гендерный баланс, гендерное равенство, гендерная политика, женщина, руководитель, управление, бизнес, дискриминация, самореализация.

Abstract. Problems of gender balance in modern business are considered. It was found that involving women in business management at any level should serve as a goal of increasing the efficiency of companies and creating additional competitive advantages, and not be an end in itself.

Keywords: gender, gender balance, gender equality, gender policy, woman, leader, management, business, discrimination, self-realization.

Постановка проблемы. Проблематика гендерного равенства исторически является продуктом новейшего этапа развития человечества, которая в современных условиях приобрела особую актуальность. Ведь от эффективности гендерной политики государства и достижения реального равенства между мужчинами и женщинами во всех сферах общественной жизни во многом зависит успешное осуществление общенациональных планов и программ социально-экономического развития общества. Поэтому проблематика гендерного равенства требует повышенного внимания как со стороны государства и гражданского общества, так и со стороны исследователей общественных отношений.

Цель исследования заключается в характеристике проблемы гендерного баланса в современном бизнесе в контексте определения перспектив гендерного равенства в менеджменте.

Изложение основного материала. В условиях экономической глобализации обеспечение конкурентных преимуществ и повышения эффективности управления компанией является первостепенной задачей для менеджеров всех звеньев. В силу этого политика кадрового менеджмента должна быть нацелена на максимально эффективное использование человеческого капитала работников, независимо от их гендерной или этнической принадлежности. Как показывает практика, степень включённости женщин в бизнес, в том числе в управление компанией, существенно влияет на результативность работы бизнес-структур. Более того, гендерное разнообразие формирует дополнительные конкурентные преимущества компаний, а женское предпринимательство строится на более высоких этических стандартах [1].

Однако во всех странах мира наблюдается ситуация гендерного неравенства, которая свидетельствует о сохранении факторов, препятствующих женщинам делать свою карьеру в бизнесе. В целом, можно утверждать, что во многих странах мира сохраняется практика гендерной дискриминации, причины которой пытаются трактовать экономически. Однако такие вопросы, как условия приема женщин на работу, дилемма выбора между семьей и карьерой, ликвидация разрыва в заработных платах, относятся не столько к экономике, сколько к этике. Достижение равенства мужчин и женщин важно для обеспечения

устойчивого развития. Однако гендерный баланс – это не только этический принцип, но и важный фактор эффективного экономического развития. Поэтому данная проблематика стала столь популярной в современных научных исследованиях, в которых анализируется ситуация в этой области, рассматриваются препятствия на пути к равноправности полов и предлагаются пути улучшения положения.

В качестве иллюстрации данного утверждения следует подробно остановиться на результатах исследований периода 2000-х гг. по гендерной проблематике компании Catalyst [2]. Catalyst – это компания, которая в этот период активно занималась проблемами трудящихся женщин и представляла аналитическую информацию по данной проблематике. Как показали результаты исследований данной компании, существует стабильная взаимозависимость между коэффициентом эффективности компаний, которые входят в рейтинг Fortune 500, и процентом женщин в советах директоров. Компании, в советах директоров которых три и более женщин, превосходят конкурентов по большинству направлений деятельности. Так, у них на 53% выше доходность собственного капитала (показатель прибыльности), на 66% выше доход на вложенный капитал (показатель, который позволяет измерить продуктивность управления) [2]. Исследования, которые были проведены Университетом Хельсинки, показывают то, что прибыльность капитала на 10% выше у тех компаний, в советы директоров которых входят женщины. Согласно оценкам экспертов Лондонской школы бизнеса, равная пропорция полов гарантирует максимальную эффективность работы всей команды в организации. Практически все исследователи отмечают, что на эти показатели не влияют такие переменные, как тип компании и сфера деятельности [3].

Однако ситуация, которая существует в сфере бизнеса на данный момент, далека от соблюдения принципа гендерного равенства. Так, в Великобритании положение женщин почти во всех сферах экономики характеризует соотношение 50-30-15 (50% – женщины, которые являются выпускниками вузов и приходят на работу в компании, 30% из них достигают должности менеджера и только 15% становятся топ-менеджерами).

Согласно обобщенным результатам исследований по гендерной проблематике, в современном мире компании, которые создают женщины, работают в ограниченном диапозоне секторов, а также меньше по масштабу деятельности и количеству работников. Так, по данным на 2008 год женщины-предприниматели зарабатывали на 30-40% меньше, чем мужчины. Также женские компании в 3,5 раза реже достигали уровня ежегодного дохода в $1 млн. [2]. Интересен тот факт, что женщины намного реже, чем мужчины, используют кредиты для финансирования своей предпринимательской деятельности. Кстати, в мире миллиардеров-женщин только 10% и около половины из них создали свой бизнес самостоятельно, при этом по национальности около половины из них – китаянки. В США женщины составляют более 50% населения, но на 2008 год менее 15% членов советов директоров американских компаний и только 13 компаниями из топ-500 руководили женщины [2]. В российском бизнесе наблюдалась аналогичная ситуация: в составах советов директоров 100 крупнейших российских компаний только 14% женщин [2].

Западные исследователи полагают, что эти цифры обязаны заставить управляющих, акционеров и собственников компаний призадуматься и попробовать изменить существующую ситуацию. Эксперты призывают топ-менеджеров и собственников компаний не только более активно привлекать женщин к работе, но и содействовать их карьерному росту с целью увеличения доли женщин в топ-менеджменте.

В целом, западные эксперты в сфере кадрового менеджмента, которые выступают за достижение гендерного равенства в бизнесе, рекомендуют:

- постоянно проводить оценку гендерного состава сотрудников, чтобы недопустить неуравновешенности полового состава сотрудников;
- обеспечить то, чтобы мужчины и женщины, на которых возложены идентичные обязанности, получали равную плату;
- отслеживать соотношение женщин, которые получили карьерное продвижение, и

тех работниц, которые имеют право претендовать на карьерный рост;

• осуществлять политику, которая позволяет сохранять баланс между личной жизнью и работой посредством таких инструментов, как: практика удаленной работы, введение гибкого рабочего графика, обязательное поощрение возврата в компанию, моральная и материальная поддержка во время долгосрочных перерывов в работе;

• создание гибкой и индивидуализированной системы управления ресурсами человека в организации;

• содействовать развитию лидерских качеств женщин.

Однако изменения в кадровой политике бизнес-структур недостижимы до тех пор, пока топ-менеджмент компаний не будет убежден в том, что цель к достижению и поддержанию гендерного баланса формирует добавочные конкурентные превосходства. При этом необходимо учитывать тот факт, что достижение гендерного баланса не обеспечивает автоматически повышение производительности труда и рост профессионализма работников. Именно поэтому многие крупные компании из ННГ когда приглашают сотрудников на высокие должности, в первую очередь рассматривают не гендерную принадлежность кандидатуры, а опыт и достижения в этой сфере. Этот же момент объясняет, почему такие компании не осуществляют специальную политику по карьерному продвижению женщин-менеджеров. При подведении итогов работы оценивается только результат деятельности сотрудников, поэтому женщины работают наравне с мужчинами, получают такое же вознаграждение, так же учатся и совершенствуются, несут такую же ответственность и имеют ровно такие же возможности для развития и карьерного роста. В целом, оценка труда сотрудников компании через призму их потенциала, профессионализма и личностных качеств должна положительно влиять на ситуацию с гендерным балансом, если бы не социокультурные особенности конкретного общества (традиции, стереотипы, установки и пр.).

Лидирующие позиции в рейтинге гендерного равноправия, который составляется Всемирным экономическим форумом, занимают такие страны, как Исландия, Финляндия, Норвегия и Швеция, а низшую позицию – Йемен. Как известно, Беларусь многие эксперты часто называют страной гендерного парадокса (при этом в рейтинге страна занимает 34 место). С одной стороны, Беларусь официально подписала и ратифицировала ключевые международные документы по обеспечению равенства между мужчинами и женщинами. Соответственно, правительство страны должно формировать и реализовывать такую гендерную политику, которая должна быть основана на законодательстве, закрепляющим принципы равноправия полов. Однако гендерно-нейтральное законодательство, которое существует в Беларуси на данный момент, не позволяет обеспечить гендерного равенства в полной мере. Как утверждают эксперты, белорусское законодательство, направленное на предотвращение дискриминации по признаку пола, учитывает далеко не все проблемы, связанные *с дискриминацией, как системным явлением,* а потому в настоящем виде не может в полной мере способствовать их устранению [4].

Согласно статистическим данным за 2017 год, в Беларуси показатель соотношения мужчин (4562,18 тыс. чел.) и женщин (5200,64 тыс. чел.) составляет 1,14 [5]. Как видно, в белорусском обществе женщины преобладают по численности, но почему они не преобладают на руководящих должностях? Мужчины занимают главные должности в крупных предпринимательских структурах в наиболее важных и развитых отраслях национальной экономики. Кроме того, в Беларуси в 2016 году 68% государственных служащих составляли женщины, из них лишь 28,5% занимали руководящие должности. Безусловно, это влияет определенным образом на взаимодействие власти с предпринимательским корпусом, преимущественно мужским по составу. Более того – создает мужчинам-предпринимателям преимущества при лоббировании важных экономических решений на уровне правительства.

Какую же позицию занимают белорусские женщины-предпринимательницы к ситуации такой неявной дискриминации? Парадоксально, но более половины из них даже не

задумывалась над этим вопросом (согласно опросу Центр политических технологий по заказу Centre of Independent Private Enterprise) [6]. Некоторые аналитики считают, что этот факт ставит под сомнение стереотип об «осадном положении» женского бизнеса и отрицательном отношении к нему со стороны белорусского общества и госструктур. При этом в вопросе о качестве взаимодействия с органами власти только 10% женщин оценило данную ситуацию как деловое сотрудничество. Это объясняется тем, что женские предприятия работают в менее прибыльных отраслях экономики и в тех сферах бизнеса, к которым государство проявляет наименьший интерес. Так, средняя заработная плата женщин в стране составляет лишь 74% от заработной платы мужчин. Отсюда и достаточно устойчивая точка зрения о невмешательстве органов власти в деятельность предприятий (47% респондентов-женщин) [6]. Однако, как показывают различные исследования, гендерный дисбаланс в белорусском обществе существует на практике. Так, 36% всех безработных в стране – женщины, при этом на поиски работы им необходимо в среднем где-то два месяца, в то время, как у мужчин – лишь один месяц. Большие сложности возникают у женщин, которые имеют маленьких детей, при устройстве на работу. Часто работодатели пытаются избежать исполнения юридических обязательств по отношению к сотрудницам, увольняя их или отказывая им в приеме на работу на фиктивных основаниях. В целом, в современном белорусском обществе сохраняются стереотипы о значение и обязанностях женщин, что подрывает их социальное положение и препятствует самореализации и равноправному участию в политической и экономической жизни страны.

Выводы. В итоге можно сделать вывод, что вовлечение женщин в управление бизнесом на любых уровнях должно служить целью повышения эффективности работы компаний и создания дополнительных конкурентных превосходств, а не быть самоцелью. Гендерное равенство – это не только одно из основных прав человека, но и необходимая основа для достижения процветания и устойчивого развития страны.

Список использованных источников

1. Стрекалова Н.Д. Деловая женщина в современном бизнесе / Н.Д. Стрекалова. – СПб. : СПбГУЭиФ, 1999. – 199 с.

2. Гендерный баланс в компаниях: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://rb.ru/article/gendernyy-balans-v-kompaniyah-plyusy-i-minusy/4912517.html. – Дата доступа: 15.11.2017.

3. Women at London Business School (LBS) [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://www.london.edu/about/equality-and-diversity/women-at-lbs?display=expanded#.WiBgAilvUzI. – Дата доступа: 27.11.2017.

4. «Системный гендерный перекос в Беларуси» или как происходит дискриминация по признаку пола (в отношении женщин) [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://eurocenter.by/studies/sistemnyy-gendernyy-perekos-v-belarusi-ili-kak-proishodit-diskriminaciya-po-priznaku-pola-v. – Дата доступа: 28.11.2017.

5. Демографическая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://demdata.belstat.gov.by/Demography.html. – Дата доступа: 30.11.2017.

6. Бахуревич Л. Гендерный дисбаланс / Л. Бахуревич // Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.belmarket.by/gendernyy-disbalans. – Дата доступа: 27.11.2017.

Закладній О.А., *фахівець відділу науки,*
міжнародної діяльності та інклюзивної освіти,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Майборода Е.А., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

PECULIARITIES OF MOTIVATION OF LABOR ON A MODERN ENTERPRISE

Анотація. Розглянуто інтереси, потреби і цінності як чинники, що впливають на мотивацію трудової діяльності. Визначено способи управління мотивацією, мотиваційні чинники, умови, що стимулюють персонал на ефективну працю. Надано рекомендації щодо створення ефективної системи управління мотивацією персоналу сучасного підприємства.

Ключові слова: мотивація, мотивація праці, трудовий мотив, стимул, управління.

Abstract. Considered interests, needs and values as factors influencing the motivation of labor activity. The methods of control of motivation, motivational factors, conditions that stimulate the personnel on effective work are determined. The recommendations for creation of effective system of motivation management of the modern enterprise are given.

Keywords: motivation, labor motive, stimulus, management.

Постановка проблеми. Проблеми мотивації праці, причини їх загострення і шляхи вирішення відносяться до числа найбільш складних. Особливої актуальності вони набувають, звичайно, в кризових станах суспільства, в періоди стагнації економічного розвитку, коли на порядок денний виходить необхідність підвищення трудової активності населення, – в цьому аспекті вони сьогодні найбільш інтенсивно досліджуються. Підвищення трудової мотивації потрібно розглядати як необхідну умову підйому економіки на рівні суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження теорії і практики мотивації праці викладені у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Г. Вукович, В. Магун, А. Маслоу, Д. Рікардо, А. Сміт, Ф. Хайєк, В. Абрамов, Л. Балабанова, В. Бенях [1], А. Грішнова, А. Кібанов [2], Л. Колот [3], С. Мочерний, М. Погорєлов, І. Татомир [6], Поліщук І.І. та Швед В.В. [9], А. Чебан та інших. Проте низка важливих питань стосовно мотивації як психологічної категорії, яка викликає заохочення до праці, побудови системи мотивації праці як елементу підвищення конкурентоспроможності підприємства залишаються не розглянутими.

Метою дослідження є з’ясування особливостей мотивації персоналу; визначення напрямків розвитку персоналу; аналіз мотивів і потреб співробітників задля підвищення результативності та прибутковості діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до ринкових відносин зруйнував стару систему мотивації. Але повільні, суперечливі інституціональні зміни формують середовище, несприятливе для розвитку позитивної базової мотивації. Поглиблення соціального розшарування, зниження рівня життя масових груп населення, низький рівень оплати праці перетворюють працю за наймом в засіб виживання. Значення мотивації для досягнення високих результатів праці і позитивних результатів діяльності підприємства важко переоцінити. У той же час, в політиці роботодавців щодо найманого персоналу переважають установки на використання примусових стимулів до праці, неефективність яких давно усвідомлена в країнах з ринковою економікою.

Мотивація праці на підприємстві займає одне з провідних місць в управлінні

персоналом організації. Функція мотивації полягає в тому, що вона впливає на трудовий колектив підприємства у формі спонукальних мотивів до ефективної праці, громадського впливу, колективних та індивідуальних заохочувальних заходів. Зазначені форми впливу активізують роботу суб'єктів управління, підвищують ефективність всієї системи управління підприємством, організацією [8].

Мотивація – це процес спонукання людини до діяльності для досягнення цілей. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі факторів, це дуже індивідуально і може мінятися під впливом мотивів і зворотного зв'язку з діяльністю людини [2].

Трудовий мотив – це безпосереднє спонукання працівника до діяльності, пов'язане із задоволенням його потреб. Мотив праці формується тільки в тому випадку, коли трудова діяльність є якщо не єдиною, то основною умовою отримання блага.

Можна виділити кілька груп мотивів праці, що утворюють в сукупності єдину систему. Це мотиви змістовності праці, її суспільної корисності, статусні мотиви, пов'язані з громадським визнанням плідності трудової діяльності, мотиви одержання матеріальних благ, а також мотиви, орієнтовані на певну інтенсивність роботи. Благо стає стимулом праці, якщо воно формує мотив праці. Практична сутність понять «мотив праці» і «стимул праці» тотожна. У першому випадку мова йде про працівника, який прагне отримати благо за допомогою трудової діяльності (мотив). У другому – про суб'єкта управління, що володіє набором благ, необхідних працівникові, і надає їх йому за умови ефективної трудової діяльності (стимул) [4].

Вивчаючи вітчизняні та зарубіжні публікації, пов'язані з мотивацією і стимулюванням, ми виявили наступні групи стимулюючих факторів на підприємстві:

- матеріальне стимулювання;
- побічно-матеріальне стимулювання;
- мотивація, або організаційні морально-психологічні (моральні) спонукальні сили.

Даний аналіз розкриває різноманіття можливих спонукаючих сил в процесі трудової діяльності. В першу чергу складається особливий розподіл благ в середовищі найманої робочої сили з урахуванням ситуацій в економіці країни:

- механізм попиту і пропозиції на ринку праці;
- податкова система регулювання оплати праці;
- залежність зарплати від результатів праці [9].

Центральну роль в системі матеріального грошового стимулювання праці грає заробітна плата. Вона і в даний час залишається для переважної більшості працівників основним джерелом доходів, а значить, заробітна плата і в перспективі буде найбільш потужним стимулом підвищення результатів праці і виробництва в цілому.

Дійсно, матеріальна винагорода має велике значення в мотивації персоналу, але не завжди вирішальне. Неможливо постійно підвищувати заробітну плату для подальшого стимулювання співробітників. Людина звикає до досягнутого рівня доходу, і його мотивація знижується.

До побічно-матеріального стимулювання відносяться також фінансові витрати ресурсів на користь працівників. При цьому, на відміну від матеріальних, вони не носять загального характеру, тобто можлива видача коштів при виникненні потреби. Крім того, часто вони покликані впливати на соціальну сторону питання в рішенні проблем колективу організації. Побічно-матеріальне стимулювання є «фундаментом» для формування такої якості, як залученість в роботу. Залучаючи працівника у виробництво, керівник домагається підвищення трудової діяльності працівників, а отже, і підвищення продуктивності. Раз людина залучена, вона буде зацікавлена в результаті. Але недоліком залученості є те, що вона спрямована не на всіх рядових учасників вирішення проблеми управління організацією.

Третя група стимулюючих факторів в організації пов'язана з нематеріальними витратами. До нематеріального стимулювання можна віднести створення комфортних умов праці. При цьому під комфортними умовами праці розуміється не тільки оснащене робоче місце співробітника, але і сприятливий психологічний клімат в колективі. Корпоративна

культура також є потужним стимулом. Працівникові важливо відчувати свою важливість перед керівництвом організації та визнану причетність до її процвітання. Важливу роль відіграє дух змагання, можливість роботи в команді, можливість самореалізації та особистісного зростання в процесі роботи, гордість за приналежність до даної організації, визнання колег і керівництва.

Отже, однією з першочергових завдань, що стоять у сфері управління мотивацією персоналу підприємства, є подолання байдужості, відчуженості, переважання щохвилинних інтересів співробітника по відношенню до своєї роботи шляхом створення спеціальних систем формування та управління трудовою мотивацією, створення дієвих стимулів до високопродуктивної праці.

Досить складно визначити істинні спонукання, які змушують працювати з повною віддачею. Тому одним з головних завдань, що стоять перед керівником підприємства, є не тільки залучення освічених, кваліфікованих працівників, забезпечення для кожного з них функціонального навантаження, створення необхідних умов, але і здатність викликати у них бажання енергійно здійснювати ті дії, які наближають досягнення поставлених цілей.

Потреби постійно змінюються, тому не можна розраховувати, що мотивація, яка спрацювала один раз, виявиться ефективною і надалі. З розвитком особистості розширюються можливості, потреби в самовираженні. Таким чином, процес мотивації шляхом задоволення потреб нескінченний.

Найбільш часто мотивуючими факторами визнаються збереження робочого місця і підвищення розміру винагороди. У той же час, вивчення мотивуючих чинників, таких як стиль управління, умови роботи, не проводиться. Шлях до ефективного управління кожним працівником лежить через розуміння мотивів, які їм рухають, спонукають його до діяльності.

На підприємстві необхідно створювати такі умови, щоб працівники сприймали свою працю як усвідомлену діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою їх професійного і службового зростання.

Вітчизняним керівникам потрібно брати приклад з системи управління працею в західних компаніях. У західних компаніях існує негласне правило «будь-які ідеї варті уваги». В організації заданий загальний вектор розвитку, але невідомі готові рішення досягнення результатів, співробітники вчаться працювати оперативно, ефективно і якісно в процесі самої роботи. Тому в цих компаніях прийнято слухати інших, брати до уваги будь-які нові пропозиції. Співробітники беруть участь в обговоренні та вирішенні проблем організації, керівництво підприємства надає підтримку розумній ініціативі.

У багатьох західних компаніях працівники отримують бонуси за особисті досягнення, не пов’язані з його посадовими обов’язками. У план розвитку, що розробляється співробітником, включаються пункти, не пов’язані з роботою. Якщо працівник не домігся цілей особистісного зростання, він отримає премію приблизно на 5% менше. Компанії зацікавлені не просто в кваліфікованих кадрах, а в різнобічних, креативних і самодостатніх співробітниках.

Система управління мотивацією персоналу носить персоніфікований характер. Широко застосовуються щотижневі бесіди керівника з кожним підлеглим.

На українських підприємствах часто складається ситуація, що після випробувального терміну людину звільняють, не давши пояснень, чим він не влаштовує роботодавця. У західних фірмах менеджери повинні проводити індивідуальні часові зустрічі зі своїми працівниками не рідше разу на тиждень, щоб дізнатися, як у нього йдуть справи, що влаштовує або не влаштовує в роботі, чи вкладається співробітник в графік плану розвитку, в яких питаннях потрібна допомога керівника. Саме в цьому полягає основна функція керівника – надихати співробітників, підтримувати їх в роботі, допомагати вирішувати особисті проблеми.

Отже, можна стверджувати, що для створення ефективної системи управління мотивацією персоналу сучасного підприємства необхідно дотримуватися наступних правил:

- управлінські рішення керівництва повинні бути послідовними, раціональними та

логічними;

- якщо робота одноманітна і не надає можливостей розвитку, слід практикувати зміну видів діяльності;
- кожен співробітник має власну точку зору, як вдосконалити свою роботу, і її необхідно брати до уваги;
- якщо співробітник відчуває значимість своєї роботи, то це дозволяє підвищити його самооцінку, впевненість у власних силах;
- співробітники отримують задоволення від роботи і виконують її з ентузіазмом, якщо можуть досягти поставлених цілей, тому висунуті цілі повинні бути реалістичними, піддаватися вимірюванню за рівнем і термінами виконання;
- досягнення успіхів без визнання з боку керівництва і колег призводить до розчарування, тому співробітник, який має високі результати в роботі, повинен отримувати як матеріальне, так і моральне заохочення;
- необхідно об'єктивне та оперативне інформування співробітника про якість його роботи, що дозволить йому регулярно проводити аналіз і вносити корективи в свою діяльність;
- співробітники швидко втрачають мотивацію та ініціативу, якщо їх зусилля і досягнуті результати призводять до того, що їх ще більше завантажують.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економіки абсолютно очевидно, що жодна система управління не зможе успішно функціонувати, якщо не буде включати в себе ефективну систему мотивації праці, що спонукає кожного співробітника працювати продуктивно і якісно для досягнення конкретно поставленої мети. Основною метою процесу мотивації є отримання максимальної віддачі від використання наявних людських ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства. Керівнику необхідно навчитися грамотно управляти можливостями і потенціалом кожного із співробітників підприємства. Для вирішення проблеми ефективного управління персоналом необхідно на основі аналізу мотивів і потреб співробітників розробляти систему мотивації і стимулювання на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Бенях В.В. Еволюція сутності мотивації праці / В.В. Бенях // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2010. – №4(3). – С. 223-227.

2. Кібанов А.Я. Стратегічне управління персоналом / А.Я. Кібанов, Л.В. Івановська. – Київ, 2009. – 450 с.

3. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 337 с.

4. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии : учебник для вузов / Л.А. Одинцова. – М. : Академия, 2007. – 272 с.

5. Польова В.В. Мотивація як фактор підвищення ефективності трудової поведінки працівників / В.В. Польова. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_90 66

6. Татомир І.Л. Еволюція наукових поглядів на проблеми мотивації праці в теоріях представників різних економічних шкіл і течій / І.Л. Татомир // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2010. – Вип. 8. – С. 244-254.

7. Шаповал О.А. Теоретичні аспекти системи мотивації праці персоналу підприємства / О.А. Шаповал // Молодий вчений. – 2016. – №4. – С. 220- 223.

8. Швед В.В. Мотиваційні механізми управління персоналом / В.В. Швед, Ю.В. Колібабчук // Подільський науковий вісник. – Вінниця. – 2017. – №1. – С. 112-114.

9. Швед В.В. Управління персоналом : навчальний посібник / В.В. Швед, І.І. Поліщук. – Вінниця : ТОВ «МЕРК'ЮРІ – ПОДІЛЛЯ», 2014. – 280 с.

Контарьова Н.Д., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ

THEORETICAL AND METHODICAL ISSUES OF RISK MANAGEMENT

Анотація. Стаття присвячена теоретичним та методичним питанням управління ризиком на підприємстві. Визначається загальний алгоритм управління ризику, визначаються основні методи управління ризиком.

Ключові слова: ризик, ризик менеджмент, управління ризиком.

Abstract. The article is devoted to theoretical and methodological issues of risk management at the enterprise. The general risk management algorithm is determined, the main methods of risk management are determined.

Keywords: risk, risk management.

Постановка проблеми. В своїй діяльності підприємства неодмінно стикаються із невизначеністю, невизначеністю яка формує непередбачуваність наслідків того чи іншого управлінського рішення. В свою чергу, управлінці намагаються мінімізувати непередбачуваність впливу, та з цією метою значну увагу приділяють питанням управління ризиками. Тобто ризик менеджменту.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням управління ризиком та ризик менеджменту присвячено роботи: Вітлінський В.В. та Великоіваненко Г.У. [1], Старостіна А.О. та Кравченко В.А. [2], Писаревського І.М. [3], Пікуса Р. [4], Машини Н.И [5], Івченко І.Ю. [6], Зуб А.Т та Локтионова М.В. [7], Донець Л.І. [8] та інших.

Виклад основного матеріалу. Формування системи управління ризиком (ризик-менеджмент) на підприємстві необхідно здійснювати в чітко визначеній послідовності (рис. 1).

Процес управління ризиком включає у себе наступні етапи:

- аналіз ризику;
- вибір методів впливу на ризик;
- прийняття рішень.

Розглянемо більш детально покроковий алгоритм здійснення процесу управління ризиком:

- аналіз та діагностика економічної (управлінської) ситуації, пов’язаної з певним об’єктом (проектом) і обтяженої ризиком. Визначення головних завдань, основних суперечностей (неузгодженостей), домінуючих тенденцій;
- виявлення інтересів основних учасників подій, їхнього ставлення до ризику;
- виявлення управлінських цілей, методів та засобів їх досягнення;
- аналіз основних чинників (параметрів), які впливають на прийняття рішень, розподіл їх на керовані та некеровані параметри ризику;
- здобуття інформації про можливі діапазони значень некерованих параметрів (чинників) ризику;
- генерація набору альтернативних варіантів проекту (об’єкта, способу дій);
- виявлення пріоритетів (системних критеріїв) суб’єкта ризику, щодо різних варіантів проекту (об’єкта, способу дії);
- оцінювання згенерованих альтернативних варіантів. Вибір їх підмножини, що найкраще відповідає вимогам суб’єкта ризику;
- розробка відповідного способу дій (програми), яка була б найкращою (найбільш

ефективною) з погляду переведення обтяженої ризиком ситуації у більш сприятливу.

Рис.1. Схема механізму формування ризик-менеджменту на підприємстві

Основою управління ризиком є цілеспрямований пошук і організація роботи зі зниження ризику, отримання і збільшення віддачі в невизначеній господарській ситуації.

Кінцева мета керування ризиком відповідає цільової функції підприємництва. Вона полягає в отриманні найбільшого прибутку за оптимального, прийнятного співвідношення прибутку і ризику. Управління ризиком здійснюється з використанням наступних методів (рис. 2).

Розглянемо більш детально кожен із запропонованих методів. Уникнення ризику означає уникнення заходів, пов’язаних з ризиком. Утримання ризику означає, що ризик залишається за суб’єктом ризику.

Передача ризику означає, що суб’єкт ризику (наприклад інвестор) передає відповідальність за ризик кому-небудь іншому (наприклад страховій компанії).

Зниження ризику – це зниження ступеня ризику, тобто зменшення ймовірності ризику й об’єкту втрат.

Система ризикозахищеності підприємства, повинна охоплювати такі підсистеми: фінансову, інвестиційну, основну, надзвичайну та управлінську діяльності.

Ризикозахищеність фінансової діяльності підприємства ґрунтується на управлінні ризиком його фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємства передбачає, окупність за рахунок діяльності, вкладених у підприємницьку діяльність ресурсів, а отриманий прибуток повинен спрямовуватися на забезпечення самофінансування і незалежності

підприємства від зовнішніх запозичень.

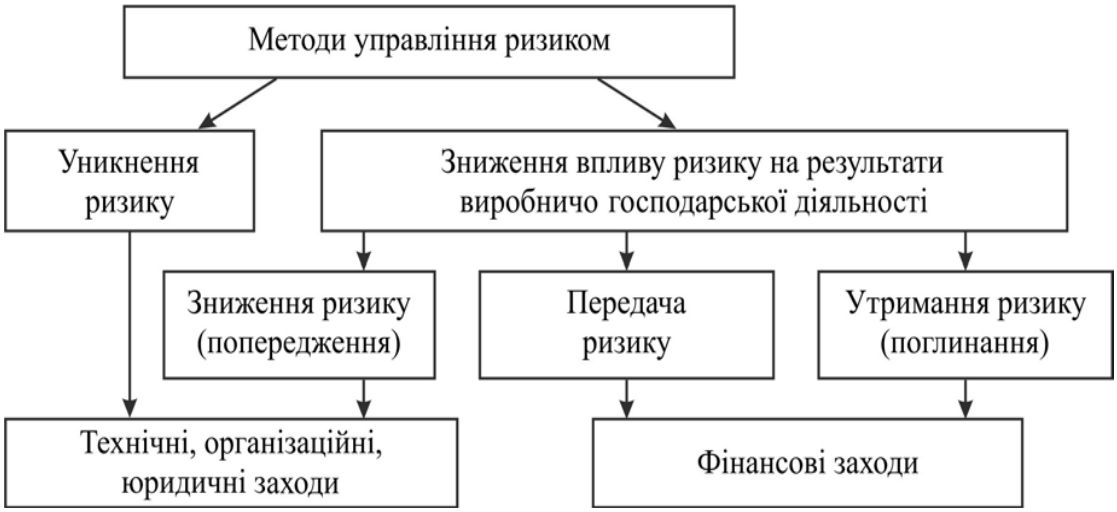


Рис. 2. Методи управління ризиками

Фінансова стійкість – це стан активів підприємства, що гарантує йому постійну платоспроможність. Кількісний аналіз ризику втрати фінансової стійкості підприємства доцільно проводити, використовуючи метод зон, а саме – доцільності затрат.

За цим методом загальний фінансовий стан підприємства поділяють на п’ять фінансових зон, розташованих за ступенем стійкості фінансового стану підприємства.

1. Зона абсолютної стійкості, тобто безризикова зона.

2. Зона нормальної стійкості. Ця зона відповідає області мінімального ризику, коли є мінімальна величина запасів і затрат. Ця зона гарантує платоспроможність підприємства.

3. Зона нестійкого стану. Вона відповідає області підвищеного ризику, коли є надлишок величини запасів і затрат.

4. Зона критичного стану. Ця зона відповідає області критичного ризику, коли в наявності затоварення продукцією.

5. Зона кризового стану. Вона характеризується перевищенням запасів і затовареністю готової продукції, тобто підприємство перебуває на межі банкрутства.

Ідентифікація цих зон здійснюється рядом показників, які, у свою чергу, формують показник, що відокремлює нормальну і ненормальну стійкість або зону критичного стану від зони кризового фінансового стану (стану банкрутства). Даний показник являє собою покриття короткостроковими кредитами і позиками вартість найменш ліквідних оборотних активів – виробничих запасів і готової продукції (за собівартістю, тобто включати витрати обігу). Фінансова нестійкість вважається допустимою, коли $P < 1$.

Одним із заходів покращення фінансової ризикозахищеності підприємства є фінансове покриття ризиків, що являє собою мобілізацію грошових ресурсів для здійснення упередження збитків при настанні ризикових подій.

Фінансування ризиків може здійснюватися через поточний бюджет підприємства, резервні фонди самострахування, які формуються із власних коштів підприємства, а також страхування ризиків підприємства через страхові фонди, із яких можуть бути одержані відповідні відшкодування збитків. Можуть бути залучені кредитні і інвестиційні ресурси банків та інших фінансових інститутів. Можлива також державна підтримка із спеціальних бюджетних і позабюджетних фондів.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність запровадження системи ризик менеджменту на підприємстві та неухильного дотримання його загального алгоритму для управління ризиками.

Список використаних джерел

8. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.У. Ризикологія в економіці на підприємстві :

монографія / В.В. Вітлінський, Г.У. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

9. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія та практика : навчальний посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К. : ІВЦ «Видавництво політехніка», 2004. – 200 с.

10. Писаревський І.М., Стешенко О.Д. Управління ризиками / І.М. Писаревський, О.Д. Стешенко. – Харків : ХНУГХ, 2008. – 380 с.

11. Пікус Р. Управління фінансовими ризиками / Р. Пікус. – К. : ЦУЛ, 2011. – 274 с.

12. Машина Н.И. Экономический риск и методы его измерения : учебн. пособие / Н.И. Машина. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 192 с.

13. Івченко І.Ю. Економічні ризики : навчальний посібник / І.Ю. Івченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

14. Зуб А.Т. Теория и практика антикризисного управлення / А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. – М. : Генезис, 2005. – 576 с.

15. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навчальний посібник / Л.І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури. 2006. – 312 с.

Кульчицький С.П., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ФАКТОРУ ЕФЕКТИВНОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASES OF SELF-MANAGEMENT AS A FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT ACTIVITY IN THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розроблено головні положення, що становлять ядро теорії самоуправління людини. Здійснено порівняльний аналіз визначень поняття самоменеджмент. Відзначено основні правила і функції у самоменеджменті.

Ключові слова: самоменеджмент, таймменеджмент, управління, час, контроль.

Abstract. The article develops the main provisions that make up the core of the theory of human self-management. A comparative analysis of definitions of the concept of self-management is carried out. The basic rules and functions in self-management are noted.

Keywords: self-management, time management, management, time, control.

Постановка проблеми. Бути організованим, незалежно від того, чи відноситься це до навколишнього простору або до вашого часу, – означає бути підготовленим. Це означає відчувати себе зібраним, володіти ситуацією, бути готовим використовувати всі наявні можливості і впоратися з будь-якими сюрпризами і несподіванками, які життя створює на вашому шляху. Ми живемо в складному світі, який повний безмежних можливостей, що швидко розвивається.

Актуальність теми визначається тим, що багато керівників, управляючи тими або іншими суб’єктами, недостатньо проявляють організованість, обов’язковість, не вміють раціонально використовувати робочий час. Особливе це стосується молодих менеджерів і управлінців. Від того, яка у них буде самоорганізованість, багато в чому буде залежати і успіх в кар’єрі.

Самоменеджмент перш за все це самоорганізація, уміння управляти собою, керувати процесом управління в найширшому сенсі слова – в часі, в просторі, спілкуванні, діловому світі. Оволодіти даною наукою не так просто, і молодому керівнику треба починати все-таки з самоосвіти, причому мало лише набувати знань, потрібна ще і практична реалізація.

Самоменеджмент – це дуже важка робота, тому необхідно бути готовим до самовдосконалення.

Особливість сучасного погляду на керівника як лідера колективу полягає в тому, що він розглядається як носій інноваційної організаційної культури, як основний ініціатор послідовних змін в організації. Найважливіші риси сучасного керівника: професіоналізм, здатність вести за собою колектив, прагнення створювати і підтримувати хороший психологічний клімат неможливо без роботи над собою, без самоменеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковий обіг поняття самоменеджмент введене представником німецької раціональної школи менеджменту Лотаром Зайвертом, який розглядав самоменеджмент як – послідовне і цілеспрямоване використання перевірених методів праці у повсякденній практиці для того, щоб оптимально й осмисллено використовувати свій час. Трохи пізніше Майк Вудкок і Дейв Френсіс розглянули особисті обмеження менеджерів у професійній діяльності та визначили шляхи їх подолання. Одним із перших на синергетичну природу самоменеджменту вказав російський учений Леонід Нікулін. Подальший розвиток самоменеджмент отримав у працях Лорі Маллінз, Фредмунд Малік, Джон Адаїр, Бербель і Хайнц Швальбе, Брайан Трейсі та інших.

На сучасному етапі значну увагу самоменеджменту менеджерів приділяють російські й українські вчені. Серед них необхідно назвати насамперед Тетяну Мостенську, Анатолія Шегду, Богдана Будзана, Ігоря Добротворського, Володимира Абчука, Віктора Колпакова, Олену Ноздренко, Миколу Лукашевича, Валентина Андреєва, Олександра Хроленко та інших.

Метою дослідження є вивчення самоменеджемента як способу підвищення ефективності роботи працівника та його кар'єрного росту на підприємстві до лідера колективу – керівника.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення поставленої мети необхідно розробити вихідні, головні положення, що становлять ядро теорії самоуправління людини, яка дає змогу розвивати теорію і практику самоменеджменту. Ці положення повинні обумовлювати, виходячи з реалій дійсності, необхідність розвитку самоуправління людини, бути основою цілісної системи знань про самоменеджмент.

Визначення сутності самоменеджменту в літературі здебільшого зводять до керування своїм часом діяльності, але при цьому термін «керування» також потрібно пояснити. Недостатньо чітко визначено сутність самоменеджменту і в енциклопедичному словнику з управління персоналом: «послідовне і цілеспрямоване використання керівником (фахівцем) випробуваних методів і практичних прийомів роботи в повсякденній діяльності для підвищення ефективності виконуваних процедур і операцій, досягнення поставлених цілей». У цьому ж словнику зазначається, що самоменеджмент спрямований на максимальне використання працівником власних можливостей і свідоме управління своїм часом [2]. Неточність такого визначення полягає хоча б у твердженні, що персонал використовує випробувані, а за необхідності також не апробовані в певній ситуації засоби. Крім того, у наведеному визначенні вживається термін «управління часом», який має скоріше образний, ніж науковий характер. У цих умовах для того щоб управляти собою, потрібно керувати і процесами, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Останнє ж у буквальному значенні слова «управління» у принципі немислиме хоча б тому, що людина не може управляти впливами ззовні.

Зі сказаного видно, що існує гостра необхідність дати чітке і науково обґрунтоване визначення понять «управління» взагалі, а потім і «управління собою» зокрема. Причому, щоб таке визначення було зрозумілим, а головне – мало практичну цінність, воно повинне відповідати, як мінімум, на такі питання: хто (що), ким (чим), на основі чого, з якою метою і як конкретно управляє.

Вирішити це завдання можна, спираючись на методологію управлінської науки. У розв'язанні його можуть допомогти досягнення наук, що розглядають різні аспекти управління: соціологія, психологія, кібернетика та ін. Комплексний підхід, тобто з

урахуванням висновків усіх наук, що досліджують певні сторони управління, має велике методологічне значення. При цьому вихідною базою для дослідження може бути тільки практика, оскільки ніяку наукову теорію або формулювання вигадати не можна, її можна отримати тільки з навколишнього світу, з реально й об'єктивно існуючих фактів. Практика й об'єктивний світ з питань самоменеджменту насамперед свідчать, що управління – це не якесь надумане або таке, що виникло на «голому місці» явище, а одна із загальних і об'єктивно необхідних властивостей та умов існування і розвитку матеріального світу [4].

Час – це такий же ресурс, як і люди, сировина, фінансові засоби. Його найважливішою особливістю є безповоротність – його не можна накопичити, передати, взяти в кредит, тому важливо навчитися використовувати його з максимальною вигодою. Не дарма ж кажуть: час – гроші. Це не просто слова.

Дійсно, якщо, наприклад, працівник неправильно розпорядився своїм часом, умови контракту не були виконані в строк, фірмі доведеться сплатити штраф, щоб відшкодувати збитки, пов'язані з простоєм. Успіх кожного керівника залежить не тільки від матеріально-економічної величини, але і від того, як він розпоряджається самим цінним надбанням – часом. Керівник повинен свідомо і системно використовувати свій час, щоб домагатися поставленої мети.

Самоменеджмент (або таймменеджмент) – техніка правильного використання часу. Самоменеджмент допомагає виконувати роботу з меншими витратами, краще організувати працю (отже, отримати кращі результати), зменшити завантаженість роботою і, як результат, зменшити поспіх і стреси. Відомий фахівець в області менеджменту Ален Маккензі стверджував: «Немає нічого легшого, ніж бути зайнятим. І немає нічого важчого, ніж бути результативним» [5].

Самоменеджмент – це послідовне і цілеспрямоване використання ефективних методів роботи в повсякденній практиці, з оптимальним використанням своїх ресурсів для досягнення своїх же цілей [6]. Самоменеджмент дозволяє ефективно пройти всі етапи успішного шляху до мети, а саме:

- вирішити, чого ви хочете досягти;
- створити власне бачення успіху;
- використовувати метод «великих стрибків»;
- вірити, що успіх прийде;
- зосередитися на цілях, що ведуть до успіху;
- не падати духом при невдачах.

У самоменеджменті визначено коло правил і функцій. Відзначимо основні з них.

1. Постановка мети. Це тимчасовий процес, оскільки протягом діяльності підприємства може з'ясуватися, що ті або інші параметри змінилися, а це призводить до необхідності перегляду мети. Для самоменеджменту фундаментальне значення має усвідомлення того, куди працівник хоче прийти і куди він потрапити не хоче (але куди його хочуть привести інші).

2. Планування. Покликане забезпечити раціональне використання найціннішого ресурсу – часу. Чим краще сплановано час, тим краще воно може бути використано в особистих і професійних інтересах керівника.

3. Основні правила планування часу:

3.1. Співвідношення (60:40). Досвід показує, що найкраще складати план лише на певну частину робочого часу (на 60%). Приблизно половину робочого дня керівник проводить не на робочому місці, тому що робота вимагає взаємодії з людьми, обміну інформацією.

3.2. Регулярність – системність – послідовність. Над планами часу потрібно працювати регулярно і системно, послідовно доводячи до кінця розпочату справу.

3.3. Реалістичне планування. Планувати потрібно тільки такий обсяг завдань, з яким працівник реально може впоратися.

3.4. Заповнення втрат часу. Заповнювати втрату часу краще але можливості відразу,

наприклад краще один раз довше попрацювати ввечері, ніж протягом наступного цілого дня надолужувати втрачене напередодні.

3.5. Фіксація результатів замість дій. Фіксувати в планах потрібно результати або мету, а не просто будь-які дії, щоб зусилля були початково спрямовані безпосередньо на досягнення мети. Це допоможе уникнути позапланової діяльності.

3.6. Термін виконання. Щоб уникнути зволікання і відкладання справ, потрібно встановлювати точні терміни виконання для всіх видів діяльності.

3.7. Узгодження різних планів в часі. Щоб успішніше впроваджувати свої плани в життя, працівникові необхідно погоджувати їх з планами інших людей (начальника, підлеглих, колег).

4. Прийняття рішень. Прийняття рішень допускає вибір першочергових завдань і справ. Прийняти рішення – означає встановити пріоритетність. Основна проблема керівників полягає в тому, що вони намагаються відразу виконати дуже великий обсяг роботи і розпилюють свої сили на окремі, часто несуттєві, але здаються необхідними справи.

5. Реалізація та організація. Допускає складання розпорядку дня і організацію трудового процесу з метою досягнення поставленої мети. Організація свого робочого дня повинна відповідати основному принципу: «Робота повинна підкорятися мені, а не навпаки».

6. Контроль. Контроль над результатами служить поліпшенню, а в ідеальному випадку – оптимізації трудового процесу. Всі перераховані вище функції самоменеджменту будуть не настільки ефективними, якщо не буде проводитися відповідний контроль.

Необхідно регулярно, через однакові проміжки часу, перевіряти свої плани й організацію праці, аналізувати свою діяльність і свій час і складати листок денних перешкод. Контроль над результатами праці повинен в будь-якому випадку проводитися після виконання завдання. Той, хто хоче себе по-справжньому розвантажити, не може відмовитися від самоконтролю.

7. Інформація та комунікація. Це найважливіша фаза, тому що всі інші фази потребують її. На керівника щодня обрушується потік інформації, з яким йому доводиться розбиратися. У реальному житті керівник обробляє набагато більше інформації, ніж це необхідно для ефективної роботи. Для того щоб економити свій час, керівнику необхідно розробити раціональний підхід до отримання, обробки та використання інформації [5].

Висновки. Вивчення поняття самоменеджменту з боку науки, практики, методології і управління дає змогу більш повно зрозуміти значення цього поняття. Кожній людині взагалі і особливо тому, хто готує себе до роботи менеджера або вже є таким, в першу чергу, необхідно вміти перетворити ситуацію, для якої типова неврегульованість дій в ситуацію спрямованих і здійснимих завдань. Навіть тоді, коли на вас з усіх боків звалюються різні завдання і робота прямо-таки захльостує, можна завдяки послідовному плануванню часу і використанню методів наукової організації праці краще здійснювати свою діяльність, щодня виділяючи резерв часу для дійсно провідних функцій.

Процес самоменеджменту в аспекті послідовності виконання конкретних функцій охоплює такі фази: постановка мети; планування; прийняття рішень у конкретних справах; організація і реалізація; контроль; інформація і комунікація; самомотивація та інше. Окремі функції не обов’язково строго випливають одна за іншою, а можуть переплітатися.

Список використаних джерел

1. Верещагін Д.С. Становлення. Система подальшого енергоінформаційного розвитку / Д.С. Верещагін. – С-Пб. : ИД «Невський проспект», 2009. – 306 с.

2. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організацій : навч. посібник / Г.А. Дмитренко. – К. : МАУП, 2008. – 411 с.

3. Зайверт Л. Ваш час – у Ваших руках (Поради діловим людям як ефективно використовувати робочий час) / Л. Зайверт. – М. : Інтерексперт, Инфра-М, 2015. – 232 с.

4. Мурашко М.Л. Менеджмент персоналу : навч.-практ. посібник / М.Л. Мурашко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2012. – 174 с.

5. Перерва П.Г. Искусство самомаркетинга. Трудоустройство без проблем /

П.Г. Перерва. – Х., 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://psyfactor.org/lib/self-management-4.htm

6. Шигда А.В. Основи менеджменту / А.В. Шигда. – К., 2012. – 212 с.

7. Юрик Н.Є. Самоменеджмент : курс лекцій / Н.Є. Юрик. – Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. – 89 с.

Лобачева І.Ф., *к.пед.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ;
Якименко Л.Є., *здобувач вищої освіти,*
спеціальність «Облік і аудит»,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗА МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

THE IMITATIVE MODELING BY THE MONTE CARLO METHOD IN ADOPTION OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS

Анотація. У статті розглянуто суть імітаційного моделювання за методом Монте-Карло. Визначено важливість даного методу в економічному аналізі, а також для прийняття оптимальних стратегічних рішень на підприємстві. Досліджено способи та механізм застосування імітаційного моделювання як обов’язкового етапу прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: економічний аналіз, імітаційне моделювання, метод Монте-Карло, математична модель, імовірнісні характеристики.

Abstract. The essence of imitative modeling by the Monte Carlo method is considered in the article. It is determined the importance of this method for economic analysis, aswell as for making optimal strategic decisions at enterprise. The methods and mechanism of application of simulation modeling as the obligatory stage in making management decisions are explored.

Keywords: economic analysis, simulation modeling, Monte Carlo method, mathematical model, probabilistic characteristics.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день застосування методів імітаційного моделювання і сучасних інформаційних технологій підвищують можливість ефективного управління сучасним підприємством. Однак використання саме методу Монте-Карло у практичній діяльності залишається не достатньо поширеним, не тільки тому що вимагає обробку великих масивів даних, а й через те, що наразі є маловідомим для керівників сучасних підприємств і організацій. Тому актуальним залишається дослідження способів та механізму застосування даного методу на практиці для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даного питання займалися такі вчені-економісти, як: Піддубна О.О., Литвинова О.Б., Ібрагімов Е.Е., Ситник В.Ф., Орленко Н.С., Купалова Г.І., Гмурман В.Е., Павленко Р.М., Костробій П.П., Леманн Д., Личкіна Н.Н., Колосов А.Є.

Метою дослідження є розгляд суті імітаційного моделювання за методом Монте-Карло. Визначення важливості даного методу, а також способів та механізму застосування імітаційного моделювання у прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Важливою особливістю науково-технічного прогресу в розвинутих країнах світу є зростання ролі економічної науки. На перший план економіка висувається насамперед тому, що саме вона у вирішальній мірі визначає ефективність та

пріоритетність напрямків науково-технічного прогресу, а також розкриває широкі шляхи реалізації економічно вигідних досягнень. Застосування математики в економічній науці дало поштовх у розвитку як самої економічної науки, так і прикладної математики, в частині методів економіко-математичної моделі. Сьогодні на всіх рівнях управління, в усіх галузях використовуються методи економіко-математичного моделювання.

Одним з найпотужніших методів аналізу економічних систем, що відноситься саме до економіко-математичних, є імітаційне моделювання (simulation), що є процесом проведення експериментів з математичними моделями складних систем реального світу за допомогою інформаційних технологій [1, с. 65]. Слід зазначити, що імітаційне моделювання розглядається сьогодні як обов'язковий етап у прийнятті важливих управлінських рішень на підприємствах, що активно застосовують у своїй діяльності сучасні інформаційні технології. Підприємства залучають на допомогу управлінцям системи, які сприяють прийняттю стратегічних управлінських рішень, інструменти підтримки стратегічного планування на основі комп'ютерного імітаційного моделювання, що дають можливість відобразити складні нелінійні взаємодії у бізнесі, дають оцінку наслідкам реалізації різних сценаріїв або прогнозують подальший розвиток подій [2, с. 21].

Імітаційне моделювання використовується як в економіці, так і в багатьох інших науках. Одним з методів, що має найбільшу популярність, є метод Монте-Карло. В основу даного методу закладено синтез, а також методи аналізу чутливості і сценаріїв. Він здатний долати значну кількість недоліків, властивих деяким аналітичним методам, що оцінюють ефективність проектів.

Метод Монте-Карло – це чисельний метод, основу якого становить одержання великого числа реалізацій випадкового процесу, який формується так, щоб імовірнісні характеристики (математичні очікування, імовірність деяких подій, імовірність попадання траєкторії процесу в деяку область тощо) дорівнювали певним величинам задачі, яка розв'язується [3]. Метод Монте-Карло ґрунтується на імітації масового процесу шляхом вирахування його ходу, в якому випадкові коливання визначаються за допомогою жеребу або таблиці випадкових чисел. Економічний експеримент може замінюватися статистичними випробуваннями моделі економічного процесу. Побудова цієї моделі може ґрунтуватися на розподілі випадкових величин у досліджуваному процесі [1, с. 66].

Таким чином, сутність даного методу полягає в тому, що замість простого аналітичного описання системи масового обслуговування здійснюється «розігрування» випадкового процесу, який відбувається в самій системі масового обслуговування, шляхом спеціально організованої процедури. В результаті такого «розігрування» здійснюється кожного разу нова, відмінна від інших реалізація випадкового процесу. Цю множину реалізацій можна використати як деякий штучно отриманий статистичний матеріал, що обробляється звичайними методами математичної статистики [3]. Після такої обробки можуть бути отримані майже будь-які характеристики обслуговування.

В імітаційному моделюванні за методом Монте-Карло передбачається певна послідовність та етапність дослідження.

Перший етап імітаційного моделювання за методом Монте-Карло. Розробка прогнозної моделі передбачає формування очікуваної імітаційної моделі, яка повинна адекватно відображати майбутній сценарій реалізації проекту.

Другий етап – виявлення чинників ризику, що включає відбір ключових змінних для моделювання.

Третій етап – визначення умов кореляції, полягає у встановленні формальної залежності між результативним показником і відібраними ключовими змінними.

Четвертий етап – імовірнісний розподіл відібраних ключових змінних передбачає здійснення таких кроків: 1) визначення обмежень можливої зміни відібраних ключових змінних; 2) встановлення імовірнісної ваги за межами значень.

П'ятий етап – імітаційне прогнозування вимагає генерування випадкових сценаріїв реалізації проекту з використанням вибраних допущень.

Шостий етап – аналіз отриманих результатів потребує здійснення статистичної оцінки та інтерпретації одержаних результатів імітації.

Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло застосовується для побудови математичної моделі для інвестиційного проекту з важко прогнозованими показниками. Його метою є визначення розподілу результатів реалізації проекту на основі імовірнісного розподілу його ключових змінних і кореляційної залежності між ними. Особливістю та однією з основних вимог імітаційного моделювання за методом Монте-Карло є застосування спеціальних комп'ютерних програм, наприклад табличного процесора MS Excel. Це, зокрема, пояснюється тим, що генерування випадкових сценаріїв реалізації проекту (етап 5) повторюються близько 500-1000 разів. Одержані значення результативного показника проекту (чистої теперішньої вартості чи внутрішньої норми дохідності) використовуються для побудови графіка щільності його розподілу зі своїм власним математичним очікуванням і стандартним відхиленням. На основі значення математичного очікування та стандартного відхилення обчислюється коефіцієнт варіації результативного показника проекту, за допомогою якого оцінюється індивідуальний ризик проекту [3].

Метод Монте-Карло застосовується в розрахунках для складних комплексів, в яких використання класичних методів розрахунків практично неможливе. Він набув поширення у розв'язанні економічних задач, дослідженні функціонування складних систем, наприклад в теорії масового обслуговування, управлінні та нормуванні запасів та інше.

Наприклад, для вирішення питання щодо розширення магазину необхідно проаналізувати черги, які тут виникають. Час підходу покупців і час їх обслуговування мають випадковий характер і їх розподіл може бути встановлений за наявною інформацією. Внаслідок взаємодії цих випадкових процесів створюється черга. Згідно з методом Монте-Карло перебирають усі можливі стани системи з різним числом покупців за годину, часом їх обслуговування тощо, зберігаючи ті самі характеристики розподілу. В результаті багаторазового штучного відтворення роботи магазину розраховують характеристики обслуговування так, якби вони були одержані при спостереженні над реальним потоком покупців [3].

Також даний економіко-математичний метод застосовується для розв'язання задачі розміщення та спеціалізації підприємства, оптимального прикріплення до постачальників або споживачів. Використовується для економіко-математичного моделювання поточного та оперативного планування промислових, будівельних, транспортних та інших об'єднань, підприємств і фірм. Область практичного застосування моделей включає також підрозділи сільського господарства, торгівлі, зв'язку, охорони здоров'я, охорону природи і т.д. У машинобудуванні використовується велика кількість різноманітних моделей, найбільш «налагодженими» з яких є оптимізаційні, що дозволяють визначити виробничі програми і найбільш раціональні варіанти використання ресурсів, розподілити виробничу програму в часі і ефективно організувати роботу внутрішньозаводського транспорту, істотно поліпшити завантаження устаткування і розумно організувати контроль за виготовленням продукції.

Існують наступні передумови використання методів економіко-математичного моделювання. Найважливішими з них є, по-перше, високий рівень знання економічної теорії, економічних процесів і явищ, методології їх якісного аналізу, по-друге, високий рівень математичної підготовки, володіння економіко-математичними методами. Перш ніж приступити до розробки моделей, необхідно ретельно проаналізувати ситуацію, виявити цілі і взаємозв'язки, проблеми, які потребують вирішення, і вихідні дані для їх вирішення, запровадити систему позначень, і тільки тоді описати ситуацію у вигляді математичних співвідношень запропонованим економіко-математичним методом імітаційного моделювання.

Отже, використання методів імітаційного моделювання і сучасних інформаційних технологій підвищує ефективність управління сучасним підприємством. На сьогодні використання методу Монте-Карло у практичній діяльності залишається не достатньо поширеним, бо він вимагає обробки великих масивів даних. Однак даний метод дозволяє

будувати моделі певних процесів, що описують, як ці процеси могли б проходити насправді. Таку модель можна «програти» в часі як для одного випробування, так і для заданої кількості. При цьому результати визначатимуться випадковим характером процесів. За цими даними можна отримати достатньо стійку статистику.

Список використаних джерел

1. Піддубна О.О. Методи імітаційного моделювання в аналізі економічних систем / О.О. Піддубна, О.Б. Литвинова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №24. – С. 65-69.

2. Ібрагімов Е.Е. Моделювання виведення нового товару на ринок у системі корпоративного управління підприємством / Е.Е. Ібрагімов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №3. – С. 21-30.

3. Метод Монте-Карло [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://pidruchniki.com/11510409/ekonomika/metod_monte-karlo#23

Уманець Н.С., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЮ В УСТАНОВАХ ДЕРЖКАЗНАЧЕЙСТВА

TASKS OF CONTROL IN THE STATE INSTITUTIONS

Анотація. У статті зазначено, що фінансовий контроль – це комплекс заходів, що вживаються законодавчими та виконавчими органами влади всіх рівнів, а також спеціально створених установ, для забезпечення законності та ефективності формування, володіння та використання фінансових ресурсів з метою захисту фінансових інтересів держави, місцевого самоврядування, суб’єктів господарювання та громадян, а також успішного досягнення поставлених цілей у сфері фінансів. Розглянуто цілі, функції та завдання фінансового контролю в сучасних умовах адоптації державних структур до децентралізації бюджетних ресурсів.

Ключові слова: казначейство, система казначейства, управління фінансовими ресурсами, система електронних платежів, поточний контроль, попередній контроль, касові надходження, державний бюджет.

Abstract. The article states that financial control is a complex of measures taken by legislative and executive bodies of all levels and specially created institutions to ensure the legality and effectiveness of the formation, possession and use of financial resources in order to protect the financial interests of the state, local self-government, business entities and citizens, as well as successful achievement of the set goals in the field of finance. The goals, functions and tasks of financial control in the current conditions of adaptation of state structures to decentralization of budget resources are considered.

Keywords: treasury, treasury system, financial resources management, electronic payment system, current control, preliminary control, cash receipts, state budget.

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин у напрямі ринкових перетворень в Україні охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема й державний контроль і найважливішу ланку і невід’ємний його складник – фінансовий контроль.

Призначення фінансового контролю полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування й ефективного використання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження питань з

управління доходами і видатками бюджету за умов переходу економіки до ринкових відносин присвячені праці таких вчених як О. Барановського, В. Ракитський, Й. Безкида, О. Василика, В. Опаріна, С. Юрія та інших. Становлення і розвиток казначейського виконання бюджету розглянули відомі вітчизняні вчені як П. Петрашко, С. Прокофьев, О. Чечуліна, С. Харченко, С. Юрій, М. Огданський, Р. Макуцький, О. Даневич. Питання розвитку та становлення Державного казначейства розглядалися в публікаціях іноземних науковців: Б. Аллена., М.Альєра та інших, українських науковців: О. Даневича, О. Кірєєва, А. Коломийця, М. Огданського, Г. П'ятаченка, П. Петрашка, В. Тентюка та інші.

Однак невирішеними залишається низка проблем, пов'язаних з відсутністю ефективних механізмів управління в умовах обмеженості фінансових ресурсів в процесі касового виконання державного бюджету в системі казначейства.

Метою статті є аналіз завдання контролю в системі казначейства та запобігання бюджетних порушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своєю суттю фінансовий контроль – це комплекс заходів, що вживаються законодавчими та виконавчими органами влади всіх рівнів, а також спеціально створених установ, для забезпечення законності та ефективності формування, володіння та використання фінансових ресурсів з метою захисту фінансових інтересів держави, місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та громадян, а також успішного досягнення поставлених цілей у сфері фінансів [2].

Фінансовий контроль як спеціалізований вид управлінської діяльності й особлива галузь економічних знань має в наявності цілий арсенал методичних прийомів, які базуються на досягненнях суміжних наук (аналізу господарської діяльності, бухгалтерського обліку, статистики та ін.).

Фінансовий контроль є і повинен бути важливою функцією державного управління економікою та її регулювання [3].

Цілями фінансового контролю є:

- сприяння збалансованості між потребою у фінансових ресурсах і розміром грошових фондів;
- забезпечення своєчасності і повноти виконання фінансових зобов'язань перед державним бюджетом, а також виявлення фактів порушень фінансового законодавства чи неналежного виконання учасником фінансової діяльності своїх зобов'язань;
- виявлення винних і притягнення їх до відповідальності;
- встановлення фактів порушень фінансової дисципліни, зокрема відновлення порушених правовідносин;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів збільшення фінансових ресурсів.

Зазвичай діяльність органів Держказначейства розглядають як суто технічну – ведення бухгалтерського обліку, складання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, а також управління ресурсами. При цьому, поза увагою залишається одна із головних казначейських функцій – контроль бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень і здійсненні витрат. Але зазначена норма відома всім розпорядникам бюджетних коштів і передбачає здійснення певних контрольних дій з боку органів Державного казначейства. Цей контроль має різні зовнішні прояви і може здійснюватися за різними формами і критеріями.

У процесі розвитку Державного казначейства України створено досить сучасні контрольні механізми, які закладені у програмне забезпечення. Значене дозволяє органам Державного казначейства здійснювати в автоматизованому режимі більшість контрольних повноважень [4].

На сьогодні, виходячи із існуючої законодавчо-нормативної бази, можна констатувати наступне: по відношенню до доходної частини загального фонду бюджетів контроль з боку органів Державного казначейства можна класифікувати як попередній, оскільки для попередження незаконних дій по зарахуванню надходжень до бюджетів на початку кожного бюджетного року проводиться певна підготовча робота на центральному рівні Державного

казначейства України. Вона полягає у розробці відповідних алгоритмів, які чітко встановлюють належність того чи іншого виду надходжень: до конкретного бюджету та/або фонду, їх розподіл між ними; до адміністраторів податків і зборів, території тощо.

Відповідно до встановленого алгоритму, тобто за параметрами, що дозволяють проконтролювати правильність зарахування надходжень, щорічно централізовано відкриваються рахунки в системі органів Державного казначейства. Попередній та поточний контроль бюджетних повноважень також здійснюється органами Державного казначейства і при проведенні надходжень та відшкодуванні податків згідно із законодавством. Підставою для здійснення платежів є висновки органів адміністрування податків, зборів та інших платежів, судових органів, які перевіряються органами Державного казначейства як на предмет законності повноважень тих, хто приймає рішення, так і на предмет правильності оформлення зазначених документів. Такий механізм контролю діє для загального фонду державного бюджету, а також частково для спеціального – надходжень, що мають цільовий характер використання.

За змістом та етапами проведення контрольних заходів щодо використання бюджетних коштів їх можна поділити на попередні та поточні [5].

Спочатку перевіряються документи – бюджетні зобов'язання розпорядників бюджетних коштів на предмет їх відповідності вимогам законодавчо-нормативних актів. Рішенням або підтвердженням їх легітимності є реєстрація перевірених зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в обліку системи органів Державного казначейства по виконанню бюджетів, що по суті є контролем повноважень розпорядників бюджетних коштів.

Другим етапом, за терміном проведення державного фінансового контролю, є здійснення органами Державного казначейства поточного контролю, який полягає у перевірці суто технічних бюджетних параметрів:

- наявності в обліку системи органів Державного казначейства зареєстрованих юридичних і фінансових зобов'язань;
- відсутності судових рішень щодо списання коштів з рахунків.

При цьому специфікою роботи Державного казначейства України при здійсненні поточного контролю є належність його до учасників системи електронних платежів Національного банку України. Вищевказаний фактор вимагає перевірки також всіх банківських реквізитів, а також дотримання інших вимог Національного банку України по оформленню платіжних документів.

Тобто, виходячи із фактичного стану справ, що склався у сфері контрольних повноважень та відповідальності органів Державного казначейства, можна стверджувати наступне:

- по-перше, казначейське обслуговування є одним із етапів процесу управління при виконанні бюджетів;
- по-друге, цей процес можна розглядати як систему контролю, що складається із ряду елементів по забезпеченню законного направлення та використання бюджетних коштів і запобіганню їх нецільового використання.

Що стосується державного фінансового контролю як функції управління в системі органів Державного казначейства, то можна сказати наступне – це здійснення його суб'єктами (головними управліннями, управліннями), що наділені відповідними повноваженнями, певних дій: визначення фактичного стану функціонування об'єкта управління (об'єкта контролю) по відношенню до базового стану, що встановлюється або ззовні, або у його внутрішній системі.

Висновок. Для органів Державного казначейства зовнішніми базовими критеріями є як планові бюджетні показники, на що орієнтуються органи Державного казначейства при здійсненні аналізу та прийняття управлінських рішень по виконанню бюджетів і кошторисів, так і норми, встановлені законодавчо-нормативними актами.

Внутрішніми факторами у системі органів Державного казначейства, що приймаються

за основу при здійсненні державного фінансового контролю, є регламенти функціонування рахунків, норми ведення бухгалтерського обліку, складання та консолідації фінансової звітності, що встановлюються самим Державним казначейством України.

Держказначейство, виконуючи функцію обслуговування державного і місцевих бюджетів, здійснює попередній і поточний контроль, що по суті є запобіжним заходом для бюджетних установ щодо можливих порушень при використанні ними бюджетних коштів і кроком до реалізації аудиту як форми фінансового контролю у державі.

Список використаних джерел

1. Булгакова С.О., Микитюк І. Фактори впливу на обсяг та стуктуру бюджетних видатків / С.О. Булгакова, І. Микитюк // Казна України. – 2012. – №3. – С. 6-10.

2. Гізатуліна Л. Контрольні повноваження Державного казначейства щодо дотримання бюджетного законодавства учасниками бюджетного процесу / Л. Гізатуліна // Казна України. – 2011. – №1. – С. 14-17.

3. Демидов О. Як підвищити ефективність і результативність державного управління / О. Демидов // Казна України. – 2010. – №4. – С. 16-19.

4. Ракитський В. Оптимізація організаційної структури органів казначейства // Казна України. – 2014. – №7-8. – С. 11-12.

5. Юрій С.І., Бескид Й.Н. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.Н. Бескид. – К. : НІОС, 2012. – 400 с.

6. Офіційний сайт. Державне казначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.treasury.gov.ua

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕДАГОГІКА ТА ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Євась Т.В., *старший викладач*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Іванова А.А., *здобувач вищої освіти,*
спеціальність «Документознавство
та інформаційна діяльність»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ДІЛОВОДСТВО В РОБОТІ КАДРОВОЇ СЛУЖБИ ДОШКІЛЬНОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

OFFICE WORK IN THE PERSONNEL SERVICE OF THE PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTION

Анотація. У роботі розглядається сутність діловодства в дошкільній освітній установі. Вивчаються нормативно-правові засади здійснення роботи кадрової служби закладу. Досліджується технологія формування та вимоги до номенклатури справ відділу кадрів. Розглядаються основні документи по роботі із кадрами. Визначаються шляхи покращення організації діловодства у дошкільному освітньому закладі.

Ключові слова: діловодство, управлінське документування, кадрова служба, номенклатура справ, інструкція, особова справа.

Abstract. The article considers the essence of office work in a preschool educational institution. The normative and legal bases of implementation of the personnel service of the institution are studied. The technology of formation and requirements for the nomenclature of cases of the personnel department is researched. The main documents on work with personnel are considered. The ways to improve the organization of office work in a preschool educational institution are determined.

Keywords: office work, administrative documenting, personnel service, nomenclature of cases, instruction, personal file.

Постановка проблеми. Основою діяльності будь-якої установи є робота з інформацією – її отримання, опрацювання, прийняття рішень та їх виконання. Інформація може бути бездокументною (усною) і документованою, тобто зафіксованою на будь-якому матеріальному носієві інформації (паперовому, електронному тощо). Система документації, що забезпечує виконання функцій управління, називається управлінською. При цьому одним із основних блоків управлінської інформації є відомості про персонал установи, що збираються, обробляються, аналізуються та зберігаються у відділі кадрів. Правильна організація у кадровій службі документаційного забезпечення управління персоналом безпосередньо впливає на економічні результати та ефективність діяльності установи і характеризує стиль роботи апарату управління закладом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації та здійснення діловодства у кадровій службі навчальних закладів (в тому числі й дошкільних) досліджують у своїх роботах багато науковців та фахівців-практиків, серед яких можна виділити наступних: Балабанова Л.В. [1], Виноградський М.Д. [2], Виноградська А.М. [2], Глущик С.В. [3], Дияк О.В. [3], Омельяненко Н.В. [4], Сардак О.В. [1], Шевчук С.В. [3], Шканова О.М. [2] та інші. Автори вивчають поняття діловодства, інформаційно-документаційного забезпечення управління закладами, нормативно-правові основи його здійснення, можливості сучасних комп’ютерних технологій

щодо впровадження автоматизованих систем управління. Проте, враховуючи реалії сьогодення, виникає необхідність у вдосконаленні нормативного регулювання діловодства, уніфікації та стандартизації документів, спрощені процедури збору та зберігання документів.

Метою дослідження є розкриття сутності діловодства та його нормативно-правових засад на основі яких здійснюється робота кадрової служби в дошкільному навчальному закладі, розгляд основних позицій номенклатури відділу кадрів та вивчення організації діловодства у освітньому закладі.

Виклад основного матеріалу. Документаційне забезпечення управління в дошкільних освітніх установах вимагає створення багатьох видів управлінських документів, без яких неможливо вирішувати завдання планування, фінансування, оперативного управління, кадрового забезпечення діяльності установи.

Основні завдання діловодства в дошкільному закладі – це скорочення інформаційних потоків до оптимального мінімуму і забезпечення спрощення і здешевлення процесів збору, обробки і передачі інформації за допомогою новітніх технологій автоматизації цих процесів.

Раціональна організація роботи з управління персоналом вимагає відповідного діловодного забезпечення, метою якого є організація роботи з документами, що формуються в системі управління персоналом.

Діловодство у дошкільному навчальному закладі складає повний цикл обробки і руху документів з моменту їхнього створення до завершення виконання і передачі в інші підрозділи. Оформлення документів базується на державних стандартах уніфікованих систем документації.

Управління документаційним забезпеченням дошкільних освітніх установ здійснюється згідно «Примірної інструкції з діловодства у дошкільних навчальних закладах» від 01.10.2012 року №1059, затвердженої наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [4]. Дана інструкція є примірною і кожна установа лише притримується її, розробляючи свою схему документообігу, але не завжди у керівництва вистачає знань та часу для створення оптимальної системи документообігу у закладі.

Основу системи діловодства в установі складає номенклатура справ. Номенклатуру справ кадрової служби розробляє керівник цієї служби, а в разі його відсутності – інший працівник, до обов’язків якого належить ведення кадрового діловодства (інспектор з кадрів, старший інспектор з кадрів), або особа, на яку виконання таких обов’язків покладено наказом керівника дошкільного освітнього закладу (наприклад, якщо секретар суміщає посаду інспектора з кадрів зі своєю основною роботою). До розроблення номенклатури справ можуть залучатися інші фахівці установи.

Номенклатуру справ підписує відповідна посадова особа за погодженням з архівним підрозділом (загальним відділом, канцелярією), а в разі його відсутності – з посадовою особою, відповідальною за ведення архіву на підприємстві.

Номенклатуру справ кадрової служби дошкільного навчального закладу складають на кожний календарний рік у трьох примірниках, на кожному з яких має стояти гриф «ПОГОДЖЕНО», заповнений керівником архівного підрозділу (посадовою особою, відповідальною за ведення архіву на підприємстві). Перший примірник зберігається в кадровій службі (у посадової особи, на яку покладено обов’язки ведення кадрового діловодства), другий – передається до архівного підрозділу, третій (робочий) – використовується для формування справ і пошуку потрібного документа.

Номенклатура справ кадрової служби розробляється відповідно до «Типової інструкції з діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих органах виконавчої влади» від 30.11.2011 року №1242 та «Правил роботи архівних підрозділів органів державної влади, місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій» від 16.03.2001 року №16 [4].

Згідно форми, наведеної у вказаних вище нормативних документах, номенклатура справ дошкільного закладу містить п’ять граф.

Перша графа «Індекс справи» складається з індексу кадрової служби за штатним

розписом або індексу, закріпленого за напрямком управлінської діяльності, й порядкового номера справи, наприклад: 04-1, 04-10, 04-15, де 04 – індекс кадрової служби (напрям управлінської діяльності), 1, 10, 15 – порядкові номери справ.

У другій графі «Заголовок справи (тому, частини)» у стислій узагальненій формі заголовки справ відтворюють склад і зміст документів, включених до них після виконання. Основну частину заголовка справи становить виклад питання, з приводу якого її заведено, наприклад: накази з кадрових питань, протоколи засідань атестаційної комісії та документи до них.

Розміщення заголовків має відповідати ступеню важливості вирішуваних питань. Як правило, першою розміщують групу справ, що включає документи органів вищого рівня (укази, постанови, накази, доручення), далі йдуть такі групи:

- організаційно-нормативна документація підприємства (положення, інструкції, рішення тощо);
- розпорядча документація з кадрових питань (накази, розпорядження);
- планово-звітна документація і листування;
- документація з персоналу (особові справи, особові картки), обліково-довідкова документація (книги, журнали, картотеки).

Остання справа обов’язково має містити перший примірник номенклатури справ структурного підрозділу.

Зауважимо, що особові справи, особові картки та трудові книжки працівників включають до номенклатури справ як групи документів з присвоєнням кожній з них окремого індексу [1, с. 231].

Третя графа «Кількість справ (томів, частин)» заповнюється наприкінці календарного року, коли стає відомо, скільки справ утворилося за рік.

У четвертій графі «Строк зберігання справи (тому, частини) і номери статей за переліком» напроти заголовка кожної справи проставляються строки зберігання і відповідні номери на підставі Переліку типових документів, що створюються у діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших установ, організацій і підприємств, із зазначенням термінів зберігання документів, затвердженого наказом Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України від 20 липня 1998 року № 41 (далі – Перелік): 5 р./ст. 366; Постійно/ст. 679.

Для окремих справ встановлено строк зберігання 75 років. Тривалість зберігання таких справ після їх завершення дорівнює різниці: 75 років – «В», де «В» – вік особи на момент закінчення справи. Наприклад, особова справа працівника, закінчена діловодством тоді, коли йому виповнилося 60 років, має зберігатися в архіві підприємства 15 років (75–60=15).

Строк зберігання справи обчислюється з 1 січня року, наступного за роком закінчення справи.

У п’ятій графі «Примітка» роблять позначки про перехідні справи, про заведення і включення нових справ тощо.

Наприкінці року номенклатура справ має бути закрита підсумковим записом, в якому зазначають кількість фактично заведених за рік справ за відповідними категоріями. Підсумковий запис підписує посадова особа, відповідальна за кадрове діловодство (діловодство з персоналу) [1, с. 232].

Провідне місце у номенклатурі справ належить групі документів по роботі з персоналом: документам з оформлення прийому, звільнення, переміщення працівників, надання відпусток, заохочення, стягнення. До таких документів відносяться: накази з особового складу, заяви, контракти з працівниками, трудові книжки, особисті картки і т.д. Усі ці документи формують особисті справи працівників.

Документація з роботи з персоналом ведеться з моменту прийому працівника. Вона є самостійною групою, що обумовлено певними особливостями документування роботи з персоналом.

Право прийому працівників на роботу належить керівнику дошкільного навчального закладу. Керівник може передавати надане йому право прийому на роботу працівників, як правило, тільки тим особам із складу адміністрації.

При прийомі на роботу працівнику необхідно пред'явити: паспорт, трудову книжку, диплом про освіту (якщо є), автобіографію, заяву про прийом на роботу. Якщо питання про прийом на роботу вирішено позитивно, керівник закладу укладає з прийнятим працівником контракт. На сьогоднішній день існує цілий ряд типових форм контрактів між навчальними закладами і працівником. Особливості контракту залежать від профілю і посади працівника.

При прийомі на роботу працівник кадрової служби зобов'язаний перевірити усі дані, внесені працівником у представлені документи. Одним з основних документів з роботи з персоналом підприємства є особиста картка, у якій вказується: П.І.Б., дата народження, громадянство, номер і серія паспорту, домашня адреса працівника. Дані про стаж роботи, а також про посадові переміщення працівника вказують на підставі записів у трудовій книжці.

Заява про прийом на роботу є підставою для відповідного наказу.

Наказами з персоналу оформляються: прийом, переміщення за службою, звільнення, надання відпусток, оголошення заохочень, заходи впливу до порушників і т.д.

Оформляються накази з особового складу на загальних бланках. У заголовку до тексту пишуться слова: про прийом на роботу; про переведення на іншу роботу і т.д. У наказах з персоналу констатуюча частина, як правило, відсутня. Розпорядницька частина поділяється на пункти. Кожен пункт такого наказу починається дієсловом, що позначає дію: ПРИЗНАЧИТИ, ПЕРЕВЕСТИ, НАДАТИ і т.д.

На кожного співробітника дошкільного освітнього закладу ведеться особова справа, при цьому повинен бути дотриманий наступний порядок розташування документів при формуванні особової справи:

- внутрішній опис документів справи;
- заява про прийом на роботу;
- виписка з наказу про прийом на роботу;
- листок з обліку кадрів;
- копії документів про освіту;
- виписки з наказів про переміщення, суміщення професій, про присвоєння кваліфікаційної категорії, звільнення;
- атестаційний лист (копія).

Основу особової справи становить особовий листок з обліку кадрів, який являє собою перелік питань про біографічних даних працівників, освіті, виконуваної ними з початку трудової діяльності роботі, сімейний стан та ін.

Керівник закладу, приймаючи від вступника особовий листок з обліку кадрів, перевіряє повноту його заповнення і правильність зазначених відомостей відповідно до висунутими документами [2, с. 321].

Підшитий до особової справи витяг з наказу про прийом на роботу конкретного співробітника повинен бути завірений керівником навчальної установи.

На особистому листку проставляється присвоєний особової справи порядковий номер. Під цим номером особиста справа реєструється у книзі обліку особових справ.

З метою забезпечення збереження особистих справ їх реєструють у книзі обліку, де передбачаються такі графи: порядковий номер справи, прізвище, ім'я, по батькові працівника. Дата постановки справи на облік, дата зняття з обліку.

Атестаційний лист (копія) повинен зберігатися в особовій справі педагогічних кадрів, що пройшли атестацію.

Після успішного проходження атестації працівником керівник дошкільного навчального закладу зобов'язаний видати наказ (не пізніше одного місяця після засідання атестаційної комісії) про присвоєння кваліфікаційної категорії працівнику і зробити відповідний запис у трудовій книжці. Оплата за новою кваліфікаційної категорії проводиться з дня присвоєння категорії – дати прийняття рішення атестаційною комісією.

Керівник дошкільної освітньої установи несе відповідальність перед засновником і фінансовими органами за правильність документування атестації і своєчасне оформлення відповідних документів.

Поряд з особистими справами, на всіх працівників заводяться спеціальні особисті картки, які служать для обліку кадрів і аналізу кадрового складу.

Прийом на роботу без трудової книжки не допускається. У роботі з трудовими книжками керівники дошкільних освітніх закладів керуються «Правилами ведення і зберігання трудових книжок, виготовлення бланків трудової книжки й забезпечення ними роботодавців», затвердженими Інструкцією про порядок ведення трудових книжок працівників №259/34/5 від 08.06.2001 року. У цій же Інструкції передбачається ведення книги обліку руху трудових книжок і вкладишів до них. У зазначеній книзі реєструються всі трудові книжки працівників при вступі на роботу із записом серії і номера книжок [3, с. 87].

Висновки. Отже, діловодство у дошкільному навчальному закладі – це діяльність, яка охоплює питання документування та організації роботи з документами в процесі управлінської діяльності. Дослідження нормативно-правових засад діловодства в освітній галузі України виявило, що вони не досить ефективні та вимагають удосконалення, особливо щодо спрощення збору та зберігання документів. Крім того, одним із шляхів підвищення ефективності управлінської діяльності у дошкільній освітній установі є уніфікація та стандартизація документів як за формою, так і за змістом на основі єдиних науково-обґрунтованих правил підготовки й оформлення документів. Також актуальним (окрім традиційної роботи з документами) залишається інформаційне обслуговування діяльності саме навчальних закладів, створення баз даних, їх ведення і роботу з ними.

Таким чином, опанування прийомів раціональної роботи з документами дає змогу скоротити час на їх складання, оброблення й пошук, організувати чіткий контроль за проходженням та виконанням документів.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом : навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.

2. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом : навч. посібник / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.

3. Глущик С.В. Сучасні ділові папери : навч. посібник / С.В. Глущик, О.В. Дияк, С.В. Шевчук. – К. : А.С.К., 2009. – 400 с.

4. Омельяненко Н.В. Ведення ділової документації у дошкільних навчальних закладах / Н.В. Омельяненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ru.calameo.com/read/001241009a0116cef2e30.

Нестерович К.А., *студент*
Института социально-гуманитарного образования,
Белорусский государственный экономический университет.
Научный руководитель: **Алампиев О.А.,** к.соц.н.,
доцент кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПОПЫТКА СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ

UNIVERSITY EDUCATION: AN ATTEMPT OF SOCIOLOGICAL CONCEPTUALIZATION

Аннотация. В статье предлагается вариант концептуальной рамки для социологического изучения белорусской высшей школы. На основе синтеза теории образования П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона с наработками М. Фуко автор формулирует теоретическую рамку и исследовательские задачи, которые позволят ответить на фундаментальные вопросы о логике функционирования образовательной сферы.

Ключевые слова: социология образования, социальное неравенство, воспроизводство, габитус, дисциплина, культурный капитал.

Abstract. The paper introduces statement of the theoretical foundations of the sociological study of the Belarusian higher education institutions. On the ground of the synthesis of Pierre Bourdieu and Jean-Claude Passeron's theory of education with the developments of Michel Foucault, the author formulates the theoretical framework and research objectives that will help answer the fundamental questions on the operation logic of the sphere.

Keywords: sociology of education, social inequality, reproduction, habitus, discipline, cultural capital.

Постановка проблемы. Успешное социологическое объяснение требует сбалансированного развития как теоретической схемы, охватывающей исследуемые явления, так и методов, обеспечивающих доступ к фактическому материалу [5, с. 142]. Другими словами, ремесло ученых-социологов включает в себя и фиксацию фактов общественной жизни, и создание научного языка описания, объясняющего функционирование объекта изучения. Как это происходит? Любая социологическая теория – претендующая на универсальность или нет – требует хотя бы частичной проверки. В то же время, именно предлагаемый ею набор логически взаимосвязанных понятий и причинно-следственных связей позволяет ответить на вопрос «что проверять?». Руководствуясь косвенными доказательствами, исследователь должен использовать такую систему понятий, которая, как предполагается, позволит сформулировать наиболее полные, продуктивные и точные задачи исследования.

В свою очередь, полученная в ходе выполнения этих задач информация – это основание для подтверждения, корректировки или опровержения теоретических положений.

Только связь и равновесие между теоретической проработкой и сбором эмпирики обеспечивает реальное объяснение. Увлечение построением абстрактных схем может привести к ситуации, когда полученные понятия невозможно соотнести с фактическим материалом. Тогда как отсутствие теории – то есть отсутствие систематического описания причинно-следственных связей, раскрывающих «механику» объекта изучения – это и есть отсутствие научного, выходящего за рамки здравого смысла, объяснения.

Если мы согласимся с описанным выше представлением о социологическом познании, то будем вынуждены признать, что сегодня в Беларуси социологии образования фактически не существует.

Изучив социологические издания, мы увидим, что периодически проводятся специальные исследования в области образования, а многие крупные проекты по изучению общественного мнения включают блоки вопросов посвященных этой теме. Специальные исследования крайне малочисленны – речь идет не более чем о десятке таких исследований за текущее десятилетие. Как правило, такие исследования касаются достаточно узких прикладных тем, например, раскрывают инновационный потенциал студенческой молодежи или использование студентами интернета в учебном процессе [6, с. 33].

Наряду с исследованиями существует типовая учебная программа по социологии образования, разработанная на кафедре социологии БГУ, тематические разделы в учебных пособиях и ряд статей, анализирующих теоретические аспекты рассматриваемой дисциплины.

Проблема заключается в том, что почти всегда между фрагментарными эмпирическими данными и некоторыми столь же разрозненными теоретическими наработками существует практически полный разрыв, из-за которого у нас все еще нет ни одной теоретической модели с более-менее высоким уровнем обобщения, описывающей логику функционирования образования. Курилович Н.В. – белорусский социолог, работающая в сфере социологии образования – пишет по этому поводу: «Бурный рост эмпирических исследований по проблемам образования очевиден, но, к сожалению, его самыми существенными чертами являются слабая сопоставимость результатов, тематическая разобщенность и фрагментарность, что затрудняет обобщение и систематизацию имеющихся в социологии образования наработок» [4, с. 66]. Она пишет о ситуации на территории СНГ в целом, где возможно и наблюдается рост количества эмпирических исследований образования, чего точно нельзя сказать о Беларуси. Тем не менее, исследовательница приходит к тому же выводу что и мы: сегодня нет социологии образования, как области знания, включающей эмпирические исследования и теоретические обобщения, позволяющие отвечать на ключевой для социолога вопрос «как это работает?».

Формулирование целей. Чтобы поспособствовать частичному решению обозначенной проблемы мы, сфокусировавшись на системе высшего образования, на основе анализа существующих классических социологических подходов к исследованию образования, сформулируем собственный вариант концептуальной рамки и соответствующие ей задачи эмпирических исследований. Словом, нашу работу можно рассматривать как программный документ направления в социологии образования, которое только предстоит создать.

Изложение основного материала. В рамках социологии образования выделяют несколько классических подходов. Из наиболее разработанных теорий можно выделить следующие.

1. Прагматический подход. Дж. Дьюи считал, что современная ему система образования не будет соответствовать «обществу будущего», поскольку не учит детей как достигать собственные утилитарные цели. Решающий недостаток подхода в том, что он в основном является манифестацией должного, но не дает инструментов для полноценного анализа существующей системы.

2. Социологизаторский подход Э. Дюркгейма. Главной ролью системы образования он видел социализацию индивидов согласно потребностям общества в культурной интеграции и разделении труда. Специфические для своего времени изменения в организации учебных учреждений и педагогических практик он объяснял переходом от механической солидарности к органической [7, с. 39]. Проделанная Э. Дюркгеймом работа – это уже классический социологический анализ.

3. Интегральная социология и структурно-функционалистский подход. Эта группа исследователей, где центральные фигуры – П. Сорокин, Т. Парсонс, К. Дэвис и У. Мур, помимо развития идеи о социализирующей функции системы образования, делали акцент на ней, как инструменте социальной мобильности. Теоретические разработки Т. Парсонса в сфере образования, в контексте его телеологической теории структуры, носят скорее характер политического нарратива или «высокой теории» в миллсовском смысле и не могут быть

использованы в действительном социологическом исследовании [6, с. 174-175]. Меритократические представления об общедоступном образовании как социальном лифте также не оправдали себя: статистические данные позволяют сделать вывод, что коэффициент межпоколенческого воспроизводства по доходам и уровню образования во многих странах не снижается с середины XX века, а в последние десятилетия скорее увеличивается [8, с. 483].

4. Вебер рассматривал изменения в системе образования в русле становления бюрократического общества и рационального капитализма. Потребность экономики и государственной бюрократии в профессиональных экспертах вызвала рационализацию системы образования.

5. Наконец, подход П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона – наиболее разработанный из существующих [1]. Систему образования они анализируют в качестве легитимирующего механизма воспроизводства социальных иерархий. Эта теория лишена серьезных недостатков прагматизма, структурного функционализма и подхода интегральной социологии, при этом опирается на наработки Э. Дюркгейма и М. Вебера. По этим причинам нам представляется оправданным взять их теоретическую перспективу в качестве основного инструмента и отправной точки для изучения белорусского университета.

Интересные наблюдения о функционировании образовательных учреждений можно найти в работах М. Фуко [11]. Основной его тема – анализ власти, которая сегодня стала искусством продуктивного управления полезными людьми. Хотя М. Фуко не был социологом и не создавал в полном смысле социологической теории, некоторые его обобщения могут натолкнуть нас на новые, потенциально продуктивные гипотезы.

Далее мы, синтезируя подход П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона с теоретическими наработками М. Фуко и привязав его к белорусским реалиям, тезисно сформулируем теоретическую рамку, которая позволит выйти на основные понятия, цели и задачи исследований. Такой синтез на наш взгляд может быть продуктивен, поскольку именно эти подходы, дополняя друг друга, предлагают хорошо разработанный понятийный аппарат, позволяющий выйти за рамки обыденного языка описания и сформулировать нетривиальные гипотезы.

Наблюдения М. Фуко согласуется с теорией П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона в представлении о том, что образовательные отношения – это властные отношения, а их цель – обучение учащихся новым знаниям и навыкам. М. Фуко описывает это в терминах производительности власти, а П. Бурдье и Ж.-К. Пассрон говорят о символическом насилии, формирующем вторичный габитус. Применительно к беларуской системе образования, тезис о властном характере образовательных отношений требует уточнения – нужно изучить в какой мере университет определяет практики и образ жизни студентов, а также существует ли авторитет университетского дискурса, согласующийся с понятиями «символическое насилие» и «дисциплина».

Насколько знания, навыки и диплом, а не социальный капитал или другие факторы определяют профессиональную траекторию выпускника? Ответ на этот вопрос позволит проверить одну из центральных идей П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона о том, что образованию удалось превратить свои иерархии в определяющие.

П. Бурдье и Ж.-К. Пассрон идут, на наш взгляд, несколько дальше М. Фуко, задаваясь о связи «производительного механизма» университета и социальной структуры общества. По их мнению, университет используется господствующими группами или классами для собственного воспроизводства. Чтобы понять происходит ли так в Беларуси, при условии доказанной связи между уровнем образованием и положением в социальной иерархии, нужно проверить наличие корреляции между уровнем и характером получаемого студентами образования и положением их родителей в социальной иерархии. Далее, если такая корреляция обнаружится, для её объяснения необходимо будет изучить механизм самоустранения, а также дистанцию между первичным габитусом (потенциальных) студентов и вторичным габитусом, который стремиться сформировать учебное заведение.

Для исследования образования, как механизма воспроизводства социальной

структуры, в чем заключается основная интуиция нашей теоретической модели, требуется некоторое актуальное представление о социальной структуре общества, о котором идет речь. Говоря о допуске или не допуске с помощью механизма образовательной системы к господствующим позициям в социальной иерархии, следует опираться на строгое и систематическое описание господствующих групп, а также институциональной среды, обеспечивающей им привилегии и власть.

Поскольку на данный момент не существует фундаментальных социологических исследований социальной структуры белорусского общества, мы вынуждены опереться на стратификационную структуру, разработанную Г.Н. Соколовой. По соотношению уровня денежных доходов с величиной минимального потребительского бюджета она выделяет шесть страт: малообеспеченные, нижний слой, базовый слой, средний слой, верхний слой и элита [7, с. 111-112]. Как отмечает исследовательница, сегодня практически отсутствует вертикальная мобильность из базового слоя в более обеспеченные, что в совокупности с наблюдаемой тенденцией к неизменности распределения общего объема ресурсов населения в последние 20 лет позволяет говорить о существовании механизмов воспроизводства экономического неравенства в белорусском обществе. Само наличие воспроизводства экономического неравенства является косвенным аргументом в пользу продуктивности выбранной нами теоретической рамки.

По мнению М. Фуко, не существует нейтральных по отношению к властным отношениям знаний. Так и университет вынуждает усвоить отобранное, нормализованное, иерархизированное и централизованное знание. То есть корпус дисциплин, отвечающих интересам государственного контроля. П. Бурдье также говорит о том, что система образования иерархизирует и классифицирует знание. Он исследует основные оппозиции – вроде «теоретический/практический», «жесткий/мягкий», «мужской/женский», «господствующий/подчиненный», укорененные в наших ментальных структурах и воплощенные в университетской иерархии. В свою очередь университетская иерархия с присущей ей дифференциацией учебных заведений, факультетов и специальностей тесно связана с социальной иерархией.

Предрасположенность соглашаться с этими оппозициями формирует важный фактор успешного обучения – послушание. Эта склонность не обсуждается открыто, также как и сами принципы, определяющие университетские иерархии (а значит и социальные, которые университет воспроизводит). Однако эти принципы проявляются в манере держаться, стиле письма и других не до конца осознаваемых чертах поведения, а преподаватели бессознательно руководствуются этими индикаторами в своих оценках. Так формируются габитусы отдельных профессий, а их носители отделяются друг от друга, выстраиваясь в соответствующую иерархию. Чтобы изучить существуют ли описанные П. Бурдье взаимосвязи в белорусской высшей школе необходимо оценить соответствие между социальными иерархиями и иерархиями университетских дисциплин, а также связь послушания с успеваемостью и, в частности, принципы которыми руководствуется преподаватель в своих оценках.

Наконец, для легитимации воспроизводства важна идеологическая функция экзамена, о которой говорят П. Бурдье и Ж.-К. Пассрон. Именно экзамен не просто отбирает индивидов согласно логике воспроизводства, но маскирует этот механизм под чисто технический отбор, основанный на способностях и усердии студентов. Изучив общественное мнение о смысле данной процедуры и доверие к её результатам, можно выявить наличие или отсутствие представлений о его «чисто техническом» характере. Затем, в случае доказанного предварительно факта воспроизводства с помощью системы образования, можно будет установить, реализуется идеологическая функция экзамена или нет.

Кажется, по всем пунктам теория П. Бурдье и Ж.-К. Пассрона согласуются с обобщениями М. Фуко, но добавляет некоторое новое, социологическое объяснение. О селекционной функции экзамена они говорят, что это не просто отбор, а классовый отбор. В навязываемом знании они видят не просто дисциплинированное знание, но

дисциплинированное таким образом, чтобы воспроизвести габитусы господствующих и подчиненных. Между тем, говоря о дисциплинарных институтах, как средстве против номадизма, М. Фуко привносит в понимание процесса обучения совершенно новое направление. Согласно его логике, из неподконтрольного множества молодежи университет создает размеренную, предсказуемую и управляемую систему. Изучив действительное соответствие дисциплинарных механизмов университета принципу «рассчитанной и непрерывной экономии», есть шанс совершенно по-новому взглянуть на смысл образовательной дисциплины – уже в перспективе разворачивающихся вокруг нас властных отправлений государства.

Выводы. Обобщая сказанное, кратко изложим предлагаемые нами исследовательские гипотезы, следующие из сформулированной концептуальной рамки:

1. В Беларуси существует социальное неравенство и механизмы его воспроизводства.
2. Подтвержденный сертификатом уровень образования соответствует положению в социальной иерархии.
3. Система образования участвует в воспроизводстве через исключение в процессе навязывания определенным образом дифференцированного знания: часть людей не проходят отбор, а часть самоустраняется.
4. Способность постичь то или иное знание, локализованное в соответствующим образом дифференцированных учебных заведениях, факультетах и специальностях, определяется стартовыми позициями студентов – первичным габитусом и послушанием, сформированными согласно социальному происхождению.
5. Экзамен является одновременно способом отобрать индивидов и частью механизма учебной дисциплины – функция отбора и функция дисциплинарного надзора, соответственно.
6. Легитимность социального неравенства достигается путем сокрытия механизма воспроизводства в основном благодаря экзамену, маскирующему исключающий отбор под технический отбор – идеологическая функция экзамена.

Список использованных источников

1. Бурдье П. Воспроизводство: очерк социологии образования / П. Бурдье, Ж.-К. Пассрон. – М. : Просвещение, 2007. – 267 с.
2. Бурдье П. Университетская докса и творчество: против схоластических делений / П. Бурдье. – М. : Socio-Logos, 1996. – С. 8-31.
3. Епихина Ю.Б. Система образования в социологии М. Вебера / Ю.Б. Епихина // Теория и практика общественного развития. – 2011 – №2. – С. 74-79.
4. Курилович Н.В. Теоретико-методологические проблемы современной социологии образования / Н.В. Курилович // Философия и социальные науки : научный журнал. – 2011 – №¾ – С. 66-71.
5. Миллс Ч.-Р. Социологическое воображение / Ч.-Р. Миллс. – М. : Издательский Дом NOTABENE, 2001. – 264 с.
6. Начкин А.И. Социология образования: исследовательский потенциал классического наследия / А.И. Начкин // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2013. – №1 – С. 172-178.
7. Перминова М.С. Специфика социологического подхода в анализе системы образования / М.С. Перминова // Вестник ОГУ. – 2014. – №7(168). – С. 38-44.
8. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
9. Рубанов А.В. Бурчик Л.А. Студент и интернет: опыт социологического исследования / А.В. Рубанов, Л.А. Бурчик // Философия и социальные науки : научный журнал. – 2014 – №3 – С. 33-35.
10. Соколова Г.Н. Социально-экономическое неравенство в Республике Беларусь: индикаторы и механизмы минимизации / Г.Н. Соколова // Белорусский экономический журнал. – 2011. – №1. – С. 108-120.
11. Фуко М. Надзирать и наказывать: рождение тюрьмы / М. Фуко. – М. : Ад

Маргинем Пресс, 2015. – 416 с.

12. Фуко М. Нужно защищать общество : Курс лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1975-1976 учебном году / М. Фуко. – СПб. : Наука, 2005. – 312 с.

Симхович В.А., *д.соц.н., профессор,*
профессор кафедры экономической социологии,
Белорусский государственный экономический университет

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ВЫСШУЮ ШКОЛУ БЕЛАРУСИ

INFLUENCE OF WORLD TENDENCIES OFHIGHER EDUCATION DEVELOPMENT ON HIGHER EDUCATION IN BELARUS

Аннотация. Статья посвящена анализу влияния некоторых мировых тенденций развития высшего образования на высшую школу Республики Беларусь.

Ключевые слова: система высшего образования; Республика Беларусь; мировые тенденции развития высшего образования.

Abstract. The influence of some world tendencies of higher education development on the system of higher education in the Republic of Belarus is given analysis to.

Keywords: system of higher education; Republic of Belarus; world tendencies of higher education development.

Постановка проблемы. Мировой опыт развития высшего образования свидетельствует о том, что оно является важным фактором социально-экономического и культурного развития страны. Его роль в формировании гражданского общества, подготовке специалистов для различных сфер национальной экономики и развитии личности профессионала трудно переоценить.

С начала XXI в. в Республике Беларусь наметились политические и социальные тенденции, которые привели к необходимости модернизации системы образования, охватившей практически все уровни образования и направления подготовки специалистов. Интерес представляют изменения и трансформации в системе высшего образования республики, особенно в контексте присоединения Беларуси к Болонскому процессу в 2015 году. Членство в Европейском пространстве высшего образования (ЕПВО)означает, что реформированиенациональной высшей школы требует учета европейских и мировых тенденций развития высшего образования, с одной стороны, и систематического анализа данных тенденций,влияющих на ее развитие, с другой.

Цель статьи – описать влияние основных мировых тенденций на развитие высшего экономического образования в Беларуси.

Изложение основного материала. Состояние и направления реформирования высшего образования в республике во многом определены рядом мировых тенденций развития высшего образования. Небольшой объем статьи не позволяет рассмотреть все тренды, поэтому рассмотрим лишь некоторые из них ипроследим результаты их влияния.

1. **Интернационализация образования**, когданациональные системы образования трансформируются в единую общеевропейскую, а затем и мировую систему. В результате уровень конкуренции в образовании все больше задается не на национальном, а на глобальном уровне. С академической точки зрения, интернационализация высшего образования оказывает большое положительное влияние на образовательную среду. С одной стороны, у студентов появляется возможность обучаться за рубежом, а с другой, – культурное разнообразие в университетских кампусах развивает межкультурные связи и

взаимопонимание, укрепляет этику и ценности.

2. **Массовость высшего образования.** Демократизация доступа к образованию, предоставление всем молодым людям равных возможностей в получении качественного высшего образования с целью минимизации неравенства в обществе вызвала рост абсолютного числа студентов и повышение возраста обучающихся. По данным ОЭСР, в 2016 году во многих странах доля лиц в возрасте от 25 до 34 лет с высшим образованием превышала 50%: в Корее (70%), Канаде (61%), Японии (60%), Российской Федерации (60%), Литве (55%), Ирландии (52%). [1, с. 45].

3. **Информатизация образования**. Сегодня вузы активно внедряют в образовательный процесс цифровые технологи и облачные платформы, обеспечивающих доступ студентов в различных регионах к единому качеству образования. Обучение все больше и больше осуществляется в онлайн/виртуальной среде.

4. **Возрастание значения качества обучения и его результатов**. Сегодня недостаточно, чтобы студент владел определенным объемом знаний – он должен уметь их применить на практике. В этой связи вузы делают акцент на результаты обучения, осуществляя поиск новых данных и показателей, отражающих достижение студентами определенных целей как результата обучения. В то же время одним из способов оценки качества обучения в вузах становится ранжирование образовательных учреждений.

5. **Прагматизация образования** как ориентация высшего образования на запросы экономики и общества. Образовательные программы формируются на основе актуальных требований рынка труда и работодателей, идет постоянное обновление компетенций и квалификаций в связи с быстрыми качественными изменениями на рынке труда, осуществляется интеграция с индустрией, что проявляется в виде возрастающей роли и влиянии работодателей.

6. **Устойчивый рост спроса на экономическое образование.** Среди получающих высшее образование в зарубежных странах увеличивается доля выпускников с экономическим образованием, что во многом объясняется востребованностью данных специалистов на рынке труда. Доля выпускников с высшим экономическим образованием по направлению *Business and Administration* выросла в мире с 25,1% в 2000 году до 29,3% в 2015 году. Так, в Великобритании в 2010-2016 гг. при росте общего числа студентов на 9,8% число абитуриентов, выбравших экономические специальности, увеличилось более чем на 15% [2].

В США экономическое образование занимает лидирующие позиции как на уровне бакалавриата – 19,2%, так и среди магистерских программ – 24,4%. Рост числа студентов экономических специальностей по направлению «BusinessandAdministration» с 2000 по 2015 гг. составил 38% [3].

Аналогичные процессы наблюдаются и во многих других странах. В большинстве стран ОЭСР высшее образование в сфере технических и естественных наук пока менее популярно, нежели в сфере бизнеса и управления [1, с. 66].

Кроме того, экономическое образование не только широко представлено на всех основных площадках МООС (Massive open online courses), но и занимает доминирующее положение. Например, доля курсов по направлению *Business and Administration* (от общего числа онлайн-курсов) выросла с 14% в 2014 году до 19,3% в 2016 году (без учета курсов по направлению *Economics*), а общее количество – с 339 до 1364 соответственно [4].

Следует также отметить усиление практической направленности экономического образования, сопровождающее прагматизацию высшего образования в целом. Практико-ориентированное обучение позволяет все большему числу выпускников сразу после окончания университета начинать профессиональную карьеру, открывать свой бизнес. По данным исследования, проведенного *Graduate Management Admission Council*, до 1990 года всего 7% выпускников сообщили о самозанятости сразу после окончания учебы, в 2000-2009 гг. – 24%, тогда как в 2010-2013 гг. – 45%. В то же время только 10% предпринимателей имеют высшее экономическое образование [5].

7. **Использование делового и профессионального английского языка в качестве глобального.** Английский язык сегодня широко используется не только в научной сфере, но и в процессе преподавания отдельных учебных дисциплин, а также образовательной программы. Англоязычные образовательные программы становятся все более востребованными в тех странах, где английский язык является иностранным, с целью решения задач интернационализации обучения.

8. **Обучение на протяжении всей жизни**. Сегодня трудно ожидать, что в течение жизни у индивида будет одна работа, одна профессия. Формирование у студента интереса и привычки к постоянному получению новых знаний в процессе будущей профессиональной деятельности является – основа тенденции непрерывности образовательного процесса.

Эти и другие мега тренды значительно изменили и продолжают менять ландшафт образования во всем мире. Высшая школа Беларуси развивается в соответствии с общеевропейской и мировой практикой, находясь под влиянием данных тенденций. Рассмотрим некоторые результаты их воздействия.

За последние годы система высшего образования республики, претерпев значительные изменения за счет структурных реформ, превратилась из образования для элитв **образование для массового потребителя**. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, начиная с 2005 года, численность обучающихся в вузах на 10000 человек населения постоянно росла. Наивысший показатель был отмечен на начало 2011/2012 учебного года – 471 человек. Из-за демографических проблем данный показатель упал до 330 человек на начало 2016/2017 учебного года, однако, это самый высокий показатель среди стран СНГ.

В 2016/17 учебном году в республике функционировал 51 вуз: 42 государственных и 9 частных. В них обучались 313,2 тысяч студентов, в том числе за плату 182,7 тысяч: в государственных вузах – 160,3 тысяч, в частных – 22,4 тысяч. В республике существует **устойчивый спрос на экономическое образование**. В конце 1990-х, когда экономика Беларуси начала бурно меняться, верхушку в топ-10 специальностей стабильно занимали экономисты. И хотя лет пять назад стали говорить, что такое количество экономистов сложно трудоустроить, инабор на экономические специальности несколько снизили, профессия экономиста (банкира, бухгалтера, маркетолога) по-прежнему пользуется спросом на рынке труда. Сегодня 30 вузов (22 государственных и 8 частных) осуществляют подготовку специалистов по экономическим специальностям. Среди государственных вузов это не только классические университеты и профильный Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ), но и технические, сельскохозяйственные вузы. Например, в Белорусском национальном техническом университете (БНТУ) на каждом факультете есть экономическая специальность, открытая под определенное направление. Выпускники, получив квалификацию «инженер-экономист», могут трудиться в строительстве, машиностроении, приборостроении и т.п. Кроме того, в БНТУ экономистов готовят также на факультете маркетинга, менеджмента и предпринимательства и факультете технологий управления и гуманитаризации. Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники (БГУИР) готовит экономистовв сфере информационных систем и технологий, Белорусский государственный технологический университет – для химической и деревообрабатывающей промышленности, в Белорусском государственном аграрно-техническом университете и Белорусской государственной сельскохозяйственной академии обучают экономике в рамках сельскохозяйственной отрасли. Что касается частных вузов (Институт предпринимательской деятельности, Международный гуманитарно-экономический институт, Частный институт управления и предпринимательства, Минский инновационный университет и др.), то образовательные программы экономического профиля («Менеджмент», «Экономика и управление на предприятии», «Бизнес-администрирование», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и т.п.) в них доминируют.

На начало 2016/2017 учебного года общее число обучающихся по экономическим специальностям на I ступени составило 46 тысяч человек. Из них более 83% (38 тысяч

человек) получали высшее образование по направлению образования 25 «Экономика», 17% (8 тысяч) – по направлению образования 26 «Управление». Более 63% студентов обучались заочно. В 2016 году выпуск по указанным специальностям составил 15 тысяч человек [6].

Однако на II ступени получения образования спрос на образовательные программы по экономическим специальностям, которые реализуют 26 вузов республики, низкий. Так, в 2016 году общее число обучающихся в магистратуре по экономическим специальностям составило всего 1858 человек, из них более 68% получали образование заочно. Данные программы магистратуры оказываются недостаточно востребованнымииз-за отсутствия разработанного перечня специальностей, замещаемых выпускниками магистратуры, в едином квалификационном справочнике должностей.

В настоящее время в Беларуси наблюдается лавинообразный процесс развития **информатизации образования**, который характеризуется в первую очередьсозданием единого информационного образовательного пространства и широким внедрением современных информационных технологий в образовательный процесс. Как правило, в вузах республики информационные технологии используются для предъявления учебной информации студентам (электронные учебно-методические комплексы, электронные учебники, компьютерные обучающие программы по дисциплинам, мультимедийные лекции, методические указания по выполнению лабораторных, курсовых, контрольных работ и др.) идля контроля успешности ее усвоения (тесты для контроля качества знаний и самоконтроля). Получают распространение сетевые и «облачные» технология обучения. Студенты имеют доступ к различным базам данных, обучающим сайтам и другим источникам.

В Беларуси в 2013 году принята Концепция информатизации системы образования на период до 2020 года. Реализация ее мероприятий, в частности, использование «облачных» технологий, позволит создать единую информационную образовательную среду Республики Беларусь, реализовать принцип мобильности обучения, обеспечить широкое развитие системы дистанционного обучения [7, с. 16]. Сегодня лишь несколько вузов, главным образом БГУИР, БНТУ, Белорусский государственный университет предлагают дистанционное обучение, тогда как большинство вузов эту форму обучения только осваивают.

Качество обучения и его повышение относится к одной из наиболее важных задач высшей школы. Качественное образование означает, что студентам нужны такие знания, которые помогут им самостоятельно находить решения для новых проблем. Иными словами, обучение должно сочетаться с практической деятельностью, позволяющей приобрести собственный опыт решения проблем. В настоящее время **белорусское образование определяется как практико-ориентированное**. И хотя организация практики прямо влияет на качество получаемых студентами знаний и умений, ее наличие в учебном плане необходимое, но недостаточное условие качества образования.

В республики действуют две системы обеспечения качества образования: система государственной аккредитации учреждений образования и с 2008 года система менеджмента качества (СМК) образовательных услуг в соответствии с международными стандартами серии ИСО 9001. Внедрение СМК позволило вузам привлечь всех стейкхолдеров (студентов, преподавателей, работодателей и др.) к регулярной оценке качества обучения. Ежегодно каждый вуз осуществляет опрос своих студентов на предмет удовлетворенности качеством образовательных услуг. Результаты опросов показывают, что назрела актуальная необходимость идентификации оценки качества белорусского образования потребителями, как внешними, так и внутренними. В центре внимания должно быть качество содержания образования, которое обеспечивается качеством процесса. При таком подходе качество образования трактуется как комплекс характеристик образовательного процесса, определяющих последовательное и эффективное формирование компетенций будущего специалиста.

Интернационализация высшего образования Беларуси выражается в том, что, с

одной стороны, на протяжении последних 15 лет наблюдается устойчивый рост числа студентов из других стран, которые сделали свой выбор в пользу белорусских вузов. По данным Министерства образования Республики Беларусь, в целом удельный вес иностранных граждан в общей численности студентов и магистрантов в белорусских вузах увеличился с 2,1% в 2010/2011 учебном году до 4,9% в 2016/2017 учебном году. В 2016/2017 учебном году в вузах Беларуси обучались 18363 иностранных гражданина из 107 стран (вдвое больше, чем 7 лет назад). Больше всего молодых людей приехало на учебу из Туркменистана (43,5% от общего числа студентов-иностранцев), Китая (10,3%), России (8,8%) и Ирана (5,9%). Если говорить о профиле обучения, то иностранные студенты выбирают высокие технологии (программирование, радиотехнику, информационные технологии), медицину, экономику и языки.

Что касается белорусских студентов, то в академической мобильности участвует не более 1%. При этом довольно большое число молодых людей осуществляет полное обучение за пределами страны (например, в России обучается около 26 тысяч белорусов) [8]. Обучение за рубежом за счет средств государственного бюджета с получением итоговой квалификации реализует небольшое число студентов, что направляются в государства, с которыми Беларусь заключила соглашения о сотрудничестве в области образования по специальностям, которые отсутствуют в национальной системе. Так, в 2014/2015 учебном году на учебу за рубеж направлен 91 студент и 50 магистрантов. В 2015 году в академической мобильности по программе Erasmus+ приняли участие 153 белорусских студента и 98 преподавателей (не более 1%). Низкая академическая мобильность белорусов связана с неудовлетворительным знанием иностранных языков. И хотя вузы республики стараются организовывать отдельные образовательные программы I и II ступени на английском языке, на данный момент БГУИР – единственный национальный вуз, где все ступени образования доступны на английском языке.

Заключение. Таким образом, имеющиеся изменения и трансформации свидетельствуют о том, высшая школа Республики Беларусь развивается в контексте европейских и мировых тенденций развития высшего образования, что позволит ей в конечном итоге успешно интегрироваться в общеевропейское и мировое образовательное пространство.

Список использованных источников

1. Education at a Glance 2017 : OECD Indicators // OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://dx.doi.org/10.1787/eag-2017-en/. – Дата доступа : 28.10.2017.

2. End of Cycle Report 2016, UCAS [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : www.ucas.com/file/86541/download?token=PQnaAI5f. – Дата доступа : 18.11.2017.

3. Digest of Education Statistics, 2013. Table 318.20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://nces.ed.gov/programs/digest/d16/tables/dt16_318.20. – Дата доступа : 18.11.2017.

4. By the Numbers : MOOCsin 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : www.class-central.com/report/mooc-stats-2016/. – Дата доступа : 16.09.2017.

5. Lewington J. Entrepreneurship Gains in Popularity for Business Graduates Worldwide / J. Lewington. // The Globe and Mail, March 17, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : https://lazaridismba.ca/ – Дата доступа : 24.11.2017.

6. Образование в Республике Беларусь 2016-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/obrazovanie/ – Дата доступа : 28.10.2017.

7. Концепция информатизации системы образования Республики Беларусь на период до 2020 года. – Минск, 2013. – 20 с.

8. Global Flow of Tertiary-Level Students [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : http://www.uis.unesco.org/EDUCATION/Pages/international-student-flow-viz.aspx. – Дата доступа : 24.11.2017.

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Гурочкіна В.В., *к.е.н., доцент*
кафедри економіки підприємства,
Університет ДФС України

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ РИЗИКОВИХ КАТЕГОРІЙ

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF TAX AUDIT OF RISK CATEGORIES TAX RISKS

Анотація. У статті розглянуто організаційні аспекти проведення податкового аудиту платників податків ризикових категорій, розкрито сутність податкових ризиків, досліджено різновиди платників податків по категоріям ризику, їх характеристику та особливості моніторингу. Наведена послідовність процедур та види податкових перевірок суб'єктів господарювання.

Ключові слова: податкові ризики, ризикові категорії платників податків, податкові правопорушення, податковий аудит.

Abstract. The article deals with the organizational aspects of conducting tax audits of taxpayers of risk categories, discloses the essence of tax risks, examines the types of taxpayers by categories of risk, their characteristics and features of monitoring. The sequence of procedures and types of tax audits of business entities is presented.

Keywords: tax risks, taxpayers' risk categories, tax breaches, tax audit.

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливість вирішення проблеми порушення суб'єктами бізнесу податкового законодавства набуває особливої гостроти. Суб'єктів господарювання, які відображають не в повному обсязі результати своєї діяльності, прирівнюють до платників податків ризикових категорій. Їх все більше і більше приваблює вчинення податкових правопорушень, тим самим вони нівелюють сумлінну діяльність всієї маси платників податків. Тому вжиття профілактичних заходів, що сприяють зменшенню податкових ризиків, стає вкрай актуальним питанням сьогодення. Одним з них є податковий аудит як форма державного податкового контролю органів державної фіскальної служби України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз теоретичних положень та діючої практики показав, що питаннями сутності податкового аудиту, розвитку теорії та практики досліджували Баран М.М., Васькович І.М., Глущенко С.В., Дмитренко Є.В., Кучерявенко М.П., Онищенко В.А., Риженко І.Є., Савченко Л.А., Мельник В.М., Чугаєв О.А., та інші.

Формулювання цілей. Ціллю статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень податкового аудиту як форми державного податкового контролю, дослідження організаційних аспектів проведення податкового аудиту платників податків ризикових категорій. Основними завданнями статті є: розкриття сутності податкового аудиту; визначення його ролі у системі податкового контролю; вивчення діючих методик податкового аудиту платників податків ризикових категорій органами державної фіскальної служби України.

Виклад основного матеріалу. В системі податкового контролю ризик присутній у частині адміністрування податку на додану вартість та податку на прибуток підприємства. Перед податківцями постає вкрай важке завдання, по-перше, виявлення ризикових платників податків, по – друге, виявлення податкових ям та ймовірних схем ухиляння від оподаткування, по-третє, розробка низки заходів з боротьби та удосконалення контрольно-

перевірочної роботи.

Згідно з нині діючим наказом Державної фіскальної служби України «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ», податковий ризик – ймовірність невиконання (неналежного виконання) платниками податків податкового обов'язку, підтверджена сукупністю наявної податкової інформації [2].

Податковий кодекс під податковим ризиком пропонує розуміти «ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль, за яким покладено на органи державної податкової служби» [3].

З метою запобігання податковим ризикам та забезпеченню податкової безпеки держави за органами державної фіскальної служби України встановлено здійснення податкового аудиту як форми державного податкового контролю. В рамках податкового аудиту перевіряється податковий облік та проводиться визначення повноти і достовірності нарахування, своєчасності і повноти перерахування відповідних податків (зборів) до бюджету всіх рівнів згідно з вимогами Податкового кодексу України.

На сьогоднішній день починаючи із 2011 року в Україні здійснюється горизонтальний моніторинг платників податків розпочався 28 квітня 2011 року. Дана процедура обумовлює відстеження та аналіз органом Державної фіскальної служби України податкових ризиків.

Система моніторингу пройшла етап впровадження і зараз її робота постійно моніториться Мінфіном спільно з ДФС на предмет можливих недоліків, що дозволяє їх усувати та оперативно реагувати на можливі виклики. Можна ствердити, що на даному етапі Система моніторингу ризиків з ПДВ працює стабільно та ефективно.

Згідно наказу ДФС України №543 від 28.07.15 р. «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ» основними етапи комплексного відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість» є [2]:

1. Рання податкова діагностика – це щоденне виявлення, узагальнення та відпрацювання податкової інформації щодо можливих податкових ризиків платника ПДВ за допомогою ЄРПН, інших ресурсів інформаційно-аналітичного забезпечення.

Рання податкова діагностика має на меті виявлення фактів реєстрації податкових накладних в ЄРПН платниками податків, які формують податковий кредит з ознаками ризику іншим платникам податків, а також маніпулювання показниками звітності в поданих деклараціях, уточнюючих розрахунках з податку на додану вартість та розрахунках коригування (додатку 1 до декларації з ПДВ) за минулі періоди. Така діагностика здійснюється на підставі результатів зіставлення в автоматичному режимі даних ЄРПН, проведених операцій за попередні податкові періоди та податкових декларацій з податку на додану вартість, що подаються платником податку до граничного терміну подання, та/або уточнюючих розрахунків податкових зобов'язань з податку на додану вартість у зв'язку з виправленням самостійно виявлених помилок, та/або розрахунків коригування.

2. Електронний контроль ризиків – це автоматизоване виявлення податкових ризиків на підставі даних податкової звітності.

Починаючи з наступного робочого дня після граничного терміну подання податкової звітності, щоденно до граничного терміну сплати на рівні ДФС України формуються переліки «Платники ПДВ, які різко підвищують економічну активність» та платників, у яких виявлено ознаки маніпулювання звітністю.

3. Податковий контроль ризиків – після граничного терміну сплати грошових податкових зобов'язань.

Протягом 5 робочих днів після граничного терміну сплати податкових зобов'язань Координаційно-моніторинговим департаментом та Департаментом розвитку ІТ ДФС відтворюються ймовірні схеми ухилення від оподаткування суб'єктами господарювання та доводяться до територіальних органів ДФС засобами телекомунікаційного зв'язку.

При відтворенні ймовірних схем ухилення від оподаткування враховуються показники уточнюючих розрахунків та поданої з порушенням граничних термінів звітності.

Отже, податковий аудит є невід'ємною частиною податкового контролю. У Податковому кодексі визначено, що податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [3].

Тому можливим є припущення, що мають місце у податковому аудиті як форми державного податкового контролю вчасне виявлення податкових правопорушень, а саме: порушення порядку реєстрації податкових накладних, порушення порядку ведення та зберігання звітності, пов'язаної з оподаткуванням, порушення термінів сплати податків та зборів і термінів подання звітності, фальсифікація даних обліку та звітності, приховування або викривлення відомостей про об'єкти оподаткування чи суми податків, свідоме приховування податкових правопорушень, протидія та вчинення тиску на працівників фіскальних органів при проведенні перевірок.

На сьогоднішній день ми спостерігаємо намагання Комітету Верховної Ради з питань податкової та митної політики суттєво змінити систему горизонтального моніторингу платників податків саме на етапі, коли вона вже повноцінно працює. З 15 вересня 2017 р. на сайті Верховної Ради було опубліковано розроблений Комітетом проект Закону «Про внесення змін до підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування у Єдиному реєстрі податкових накладних», розроблений за участі комітету, яким пропонується начебто «продовження тестового режиму» роботи системи.

Тому стає очевидним, що вона справді ефективно протидіє формуванню фіктивного ПДВ та забезпечує можливість регулярного відшкодування ПДВ в автоматичному режимі. Суттєва модифікація або скасування діючої системи стане справжнім полегшенням для схемників, які зараз шукають шляхи обходу та махінацій з ПДВ.

Список використаних джерел

1. Воінова Т.С. Становлення теоретичних засад податкового аудиту в Україні / Т.С. Воінова // Бизнес Информ. – 2009. – №12. – С. 120-122.

2. Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ : Наказ ДФС України від 28.07.2015 р. №543 [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу : http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6370-543.html

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI; редакція від 01.04.2013 р. на підставі 5503-17 // Верховна Рада України (офіційний веб-портал) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/2755-17.

Кобзар Т.С., *магістрант 2 року підготовки,*
спеціальність «Облік і аудит»,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.
Науковий керівник: **Крупельницька І.Г.**, к.е.н., доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

LEGAL REGULATION OF AUDIT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Анотація. У статті викладено основні аспекти та проблеми правового регулювання проведення аудиторської перевірки підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, наведені основні нормативно-правові акти, на які слід спиратись аудиторові під час аудиту. Також у статті наведено деякі невідповідності української законодавчої бази

щодо міжнародних правил оформлення договорів купівлі-продажу товарів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, Інкотермс, зовнішньоекономічний договір, контракт, аудит правових аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Abstract. The article outlines the main aspects and problems of legal regulation of conducting the audit of enterprises engaged in foreign economic activity, sets out the basic legal acts, which should be based on the auditor during the audit. Also, some incompatibilities of the Ukrainian legal framework with international rules of registration of purchase and sale contracts are presented in the article.

Keywords: Foreign Economic Activity, Incoterms, Foreign Economic Contracts, Contract, Audit of Legal Aspects of Foreign Economic Activity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку української економіки, поглибленні європейської інтеграції України, вагомою проблемою постає недостатня адаптованість вітчизняного законодавства до здійснення активної торгівлі із закордонними компаніями. Звичайно, позитивним для країни в останні роки є збільшення експортно-імпортних операцій. Так, за даними Державної служби статистики України за вісім місяців 2017 року обсяг експорту товарів з України збільшився, порівняно з відповідним періодом 2016 року, на 21,1% і становить27512052,2 тис. дол. США, а обсяг імпорту товарів в Україну зріс за такий ж період на 27,4%, порівняно з попереднім роком і становив за січень-серпень 2017 року 30790970,6 тис. дол. США [10]. Проте під час здійснення таких операцій часто виникають проблеми, пов’язані саме із українською законодавчою базою. Тому найважливішим етапом аудиту підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Метою даної статті є дослідження правової бази, необхідної для здійснення аудиторської перевірки зовнішньоекономічної діяльності підприємств, визначення проблем та невідповідностей українського законодавства щодо міжнародного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даного питання займались такі науковці, як: В.Д. Андрєєв, В.В. Бурцев, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.А. Дерій, Н.І. Дорош, В.П. Суйц, О.М. Зборовська, А.Д. Шеремет, О.П. Гребельник, А.І. Даниленко, А.І. Крисоватий, О.С. Шнипко, Л.С. Шатковська, Л.М. Крамаровський, Дж.К. Робертсон, Я.В. Соколов та ін., проте, деякі питання все ще залишаються відкритими.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення аудиту фінансової звітності підприємств та, зокрема, аудиту зовнішньоекономічної діяльності аудитор повинен дотриматись МСА, серед яких щодо правового регулювання аудиту відведено МСА 250 «Розгляд законодавчих та нормативних актів під час аудиту фінансової звітності», де вказано, що управлінський персонал під наглядом тих, кого наділено найвищими повноваженнями, несе відповідальність за забезпечення того, щоб діяльність суб’єкта господарювання здійснювалася відповідно до положень законодавчих та нормативних актів, у тому числі дотримання вимог положень законодавчих і нормативних актів, які визначають суми або розкриття інформації у фінансовій звітності суб’єкта господарювання [7]. Недотримання вимог законодавчих і нормативних актів може призвести до штрафних санкцій, судових позовів або інших наслідків для суб’єкта господарювання, які можуть суттєво впливати на фінансову звітність. Проте МСА не конкретизують дії аудитора, про що згадує в своїй статті Книжник Л., яка вважає, що основними напрямами розвитку аудиторської діяльності в Україні має стати «запровадження механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них чітких коментарів» [5].

Щодо законодавства України, то ЗУ «Про аудиторську діяльність» є основним нормативно-правовим актом, що регламентує сутність та порядок здійснення аудиторської діяльності, а особливості зовнішньоекономічної діяльності, норми і правила її здійснення в Україні регулює ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2]. Ці два національних і один міжнародний нормативно-правових акта є основою під час проведення аудиту

зовнішньоекономічних операцій на підприємстві.

Г.Б. Назарова у своїй статті «Методичні аспекти аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств» виділяє окремим етапом аудиторської перевірки зовнішньоекономічної діяльності підприємства – аудит правових аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності [8].

На даному етапі перевірки аудитор повинен встановити:

- чи передбачено установчими документами підприємства здійснення зовнішньоекономічної діяльності, на яких умовах та які її види;
- перевірити наявність дозволу чи ліцензії на виконання певного виду зовнішньоекономічної діяльності;
- наявність та умови застосування валютного рахунку;
- перевірити документальне підтвердження здійснення зовнішньоекономічної діяльності (наявність договорів, запрошень, наказів (розпоряджень) тощо). Саме документальне забезпечення зовнішньоекономічних операцій підприємства є важливим питанням, адже за порушення норм законодавства України у сфері оформлення та здійснення зовнішньоекономічної діяльності передбачена адміністративна та кримінальна відповідальність.

На думку О.М. Зборовської «фіксація правовідносин з іноземним контрагентом є основоположною ознакою зовнішньоторговельної угоди. Під зовнішньоторговельною угодою розуміються дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільно-правових відносин у сфері купівлі-продажу між підприємствами і організаціями, які знаходяться в різних країнах.» На даному етапі аудитор повинен ретельно перевірити правильність складання та оформлення зовнішньоекономічних договорів відповідно до вимог Наказу Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 06 вересня 2001 р. №201 [3, с. 147]. При цьому слід звернути увагу на наявність обов’язкових умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті). Це ж саме стосується і міжнародних договорів у сфері надання послуг і виконання робіт.

У ст. 265 Господарського кодексу України п. 4. зазначено, що сторони для визначення умов договорів поставки мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації, правила міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо або у виключній формі цим Кодексом чи законами України [1]. Базисним для України документом, де зазначаються умови поставки є «Інкотермс». Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року) затверджені Міжнародною торговельною палатою від 01.01.2000 р. [4]. Під час аудиту зовнішньоекономічних операцій аудиторові необхідно перевірити умови поставки, що зазначені у договорі та правильність їх дотримання, враховуючи вищезазначені правила (табл. 1).

Аудитору необхідно мати на увазі, що є декілька видів базисних умов поставок, які враховують навантаження, розвантаження, митне очищення, транспортування, страхування товару та інше. Неправильне застосування базисних умов поставок, передбачених правилами Інкотермс, може призвести до зменшення рентабельності здійснюваної господарської операції, судових розглядів, фінансових втрат підприємства тощо. Сфера дії правил Інкотермс обмежена питаннями, пов’язаними з правами та обов’язками сторін договору купівлі-продажу щодо поставки товарів. Однак правила Інкотермс не регулюють передачу прав володіння та інші питання переходу прав власності.

Умови Інкотермс у договорах міжнародної купівлі-продажу товарів – це ціла система норм і правил міжнародної торгівлі, що за своєю суттю є всесвітніми стандартами договірної діяльності. Однак велика кількість проблем, які можуть мати місце у відносинах продавця й покупця, цими правилами не регулюється і взагалі не розглядається.

Таблиця 1

Правила доставки товару для будь-якого виду або видів транспорту [4]

Правила доставки		Характеристика
EXW (Ex Works)	**Франко завод**	Термін «Франко завод» означає, що продавець виконує своє зобов'язання по постачанню, коли він передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, фабриці, складі і т.п.). Зокрема, він не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, а також за митне очищення товару для ввезення, якщо не обумовлено інше, покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення.
FCA (Free Carrier)	**Франко перевізник**	Термін «Франко перевізник» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці товару, який пройшов митне очищення для ввезення, з моменту передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому пункті. При відсутності вказівки покупця про такий у пункт, продавець має право визначити такий пункт сам серед низки подібних пунктів, де перевізник приймає товар у своє розпорядження.
CPT (Carriage Paidto)	**Перевезення оплачено до**	«Перевезення оплачено до» означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-якого збільшення витрат, що виникає після передачі товару перевізнику, переходить з продавця на покупця, коли товар передано в розпорядження перевізника. Перевізник визначає особу, яка відповідно до договору перевезення зобов'язується здійснити перевезення або організувати перевезення морським або повітряним шляхом, залізничним або автомобільним транспортом, по внутрішніх водних лініях або змішане перевезення.
CIP (Carriagean dInsurance Paidto)	**Перевезення і страхування оплачені до**	«Провезення та страхування оплачені до» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що і відповідно до терміна CPT, але з тим доповненням, що продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує страхову премію. Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з терміном CIP від продавця потрібно лише забезпечення страхування на мінімальних умовах.
DAT (Deliveredat Terminal)	**Постачання на терміналі**	Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця нерозвантаженим з прибулого транспортного засобу. DAT на відміну від DEQ застосовано для мультимодальних перевезень. За оцінками експертів з логістики постачання до терміналу DAT відповідає найбільше практиці логістики в порту.
DAP (Deliveredat Place)	**Поставка в місці призначення**	Термін DAP (поставка в місці призначення) є загальним становищем, при якому важливо точно вказати місце призначення. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем, або ж для розмитнення).
DDP (Delivered DutyPaid)	**Постачання з оплатою мита**	«Поставка з оплатою мита», означає, що продавець вважається тим, хто виконав свої обов'язки з моменту надання товару в узгодженому пункті в країні ввезення. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, які справляються при ввезенні товарів. У той час як термін «З заводу» покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін «Поставка з оплатою мита» припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може використовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпортної ліцензії. Якщо між сторонами погоджено, що на покупця покладаються обов'язки по митному очищенню товару, що ввозиться та оплату відповідних мит, слід застосувати термін DDU. Якщо між сторонами погоджено, що оплата деяких стягнутих у зв'язку з ввезенням витрат (наприклад, податку на додану вартість, VAT), покладається на продавця, то це повинно бути прямо вказано шляхом додавання відповідних слів: «Поставка з оплатою мита, без оплати VAT, (Узгоджений пункт призначення)».

Наприклад: передача права власності на товар, наслідки порушення договірних умов, способи правового захисту, звільнення від відповідальності в конкретних ситуаціях і т. п. Умови Інкотермс мають юридичну чинність тільки тоді, коли сторони зазначили це в контракті. Також існує проблема, коли контрагенти угоди закладають у контракт умови, що мають суттєві відмінності від правил Інкотермс. Крім того, є можливість конкретизувати певні положення правил, тоді провідними умовами виступають умови контрагентів, а не умови міжнародних правил. Для уникнення можливого ризику непорозуміння з контрагентом та контрольними державними службами доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення введених у контракт умов поставки й визначити сторону контракту, відповідальну за їх здійснення. Так, наприклад, останні зазначені в таблиці умови поставки DDP (Постачання з оплатою мита) не можуть прямо юридично застосовуватись в Україні, що потрібно теж враховувати аудитору під час перевірки зовнішньоекономічних договорів. Причиною такого нюансу є Митний кодекс України, де відповідно до ст. 293. «Особи, на яких покладається обов'язок із сплати митних платежів» Митного кодексу України особою, на яку покладається обов'язок із сплати митних платежів, є декларант, а декларантами, згідно ст. 265 вищезазначеного документу. можуть бути тільки резиденти, крім випадків переміщення через митний кордон України: особистих речей, товарів транзитом і т.д. [6]. Тобто іноземна фірма – нерезидент не має права сплачувати митні платежі, а вимушена для цього відкривати своє представництво в Україні або наймати митного брокера (або агента з митного оформлення). Це лише один із прикладів наявних колізій в українському законодавстві, з якими необхідно ознайомитись аудитору, який проводить аудит зовнішньоекономічних операцій на підприємстві, щоб не допустити помилок і вчасно вказати керівництву підприємства про можливі недоліки в їх діяльності.

Висновки. Таким чином, аудит підприємства, яке здійснює ЗЕД є складним питанням для аудитора, адже необхідні знання в першу чергу української та міжнародної законодавчої бази з питань оформлення такої діяльності підприємством, підписання зовнішньоекономічних контрактів, доставки та розмитнення товару. За недотримання законодавства під час експортно-імпортної діяльності передбачена адміністративна, цивільна та кримінальна відповідальність, тому правова перевірка під час аудиту зовнішньоекономічних операцій на підприємстві є чи не найважливішим етапом. До того ж метод вибіркової перевірки необхідно виключити, адже присутній великий відсоток ризику допущення помилок управлінським персоналом під час оформлення зовнішньоекономічних операцій на підприємстві. Враховуючи швидкий темп поглиблення української економіки у глобальний простір, вектор на європейську інтеграцію України питання реалізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та проведення аудиту таких підприємств потребує особливої уваги теоретиків та практиків.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. №959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12

3. Зборовська О.М. Характені особливості зовнішньоекономічних контрактів промислових підприємств / О.М. Зборовська // Бюлетель Міжнародного Нобелівського Економічного Форуму. – 2013. – №1 (6). – Ст. 146-155.

4. «Інкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року)» затверджені Міжнародною торговельною палатою від 01.01.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_007

5. Книжник Л. Аудит в Україні: виклики та перспективи в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.lvivacademy.com/

vidavnitstvo_1/ edu_44/fail/ch_2/9.pdf

6. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. №4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

7. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 250 «Розгляд законодавчих та нормативних актів під час аудиту фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf

8. Назарова Г.Б. Методичні аспекти аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/72.pdf.

9. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 06 вересня 2001 р. №201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01

10. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України у січні-серпні 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/oet/oet_u/oet0817_u.htm

Пригоцький В.А., *к.ю.н.,*
доцент кафедри правознавства,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ЩОДО ЗВ'ЯЗКУ МІЖ СУСПІЛЬНИМ КОНФЛІКТОМ ТА СТАБІЛЬНІСТЮ ЗАКОНУ

CONNECTING WITH THE SOCIAL CONFLICT AND STABILITY OF THE LAW

Анотація. У даній статті розглядається взаємозалежність суспільного конфлікту та стабільності закону.

Ключові слова: юридичний конфлікт, стабільність закону.

Abstract. In this article discusses the interdependence and correlation of the social conflict and the stability of the law.

Key words: legal conflict, stability of the law.

Постановка проблеми. У часи суспільних зрушень якість законодавства набуває особливої актуальності. У такі часи на цю ознаку значно вливає політична кон'юнктура. Політична боротьба значно загострюється, а політичні заяви носять дуже привабливий, але не зовсім реалістичний характер. Держава у значній мірі втрачає свою соціальну функцію; загострюється суспільний (соціальний) конфлікт. Для зменшення цієї гостроти держава запроваджує реформи, які обумовлюються прийняттям нового законодавства. Для їх (реформ) успішності суспільний договір, злагода у державі повинні обумовлюватись якістю та стабільністю «реформаторських законів».

На сьогодні таких умов щодо якості законодавства немає. І хоча оцінити ступінь вирішення поставленого питання відразу неможливо про деякі реформи законодавства, з огляду на загострення суспільного конфлікту, уже сказати дещо можна. Наприклад, щодо реформи правоохоронних органів.

Метою даної статті є дослідження проблеми впливу суспільного конфлікту на якість законодавства та навпаки, яке запроваджується у часи реформування процесів у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних і практичних питань господарського процесу приділяють увагу Р.Я. Каламкарян, Ю.О. Тихомиров, Г.І. Луцишин,

М.П. Гетьманчук, П.П. Ткачук, А.М. Гірник, О.М. Миронова та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема стабільності закону для сучасної держави має важливе теоретичне й практичне значення. Для України стабільність закону має особливе значення. Особливо – податкового. Тому завдання створення та побудова оптимальної моделі та конструкції закону є одним із необхідних елементів правової реформи.

Важливість цієї умови, завдання сьогодні відображається в усіх реформах, які здійснюються нашою державою. Оскільки реформи в усіх галузях суспільного життя опосередковуються та підкріплюються правовими нормами реформованого законодавства.

Значною мірою таке завдання стоїть як перед конституційною реформою у частині правосуддя (щодо правничої допомоги), так і перед реформою процесуального законодавства: цивільного, господарського, адміністративного.

З урахуванням цього одним із наших завдань цього розгляду буде виявити причини юридичного конфлікту та його вплив на стабільність закону.

Юридична наука, як і будь-яка інша сфера життя суспільства має чітку структурованість, тобто сукупність тих елементів її прояву та існування, які у своїй взаємодії надають їй тих чи інших властивостей, якостей та ознак. Зокрема, у правовій сфері життя суспільства визначальним є вплив юридичної науки на усі процеси, які так чи інакше підлягають правовому регулюванню та забезпечуються дотриманням прав та здійсненням обов’язків усіма суб’єктами.

Дослідження умов, факторів і способів досягнення стабільності законів актуальне також у зв’язку із тим, що останні роки зростає тенденція щодо збільшення кількості законів з одночасним зниженням їх якості. Це, зокрема, стосується їх колізійності, неузгодженості та суперечливості правових норм.

Унаслідок зниження якості закону в них постійно вносяться численні зміни, що, у результаті, призводить до його неефективності, підриває принцип верховенства закону. Так, на протязі дії Податкового кодексу [1] (з 2011 року) до нього вносилися зміни 114 раз. Не менша кількість змін була внесена і до податкового законодавства, яке діяло до набуття чинності Податковим кодексом. Наприклад, до Законів «Про податок на додану вартість» [2] та «Про оподаткування прибутку підприємств» [3].

Усе це об’єктивно веде до виникнення конфліктів «громадянин (юридична особа) – держава», що виявляється у зневазі до Конституції та законів, зростанні бюрократичних тенденцій в управлінні, суперечок між владними структурами.

Формою прояву права є закон і від його стабільності та адекватності залежить розвиток суспільних відносин. В теорії систем категорія «стабільності» перебуває в одному понятійному ряді із категоріями «стійкість» та рівновага, які тлумачаться як стан певної відповідно до якогось явища [2, с. 44].

Разом із цим потрібно погодитись із тим, що стабільність закону може мати і негативний відтінок. Так, поняття стабільності є більш широким поняттям від поняття стійкості чи рівноваги. Тобто, стабільність, як якість закону включає у себе його стійкість, наприклад до швидкості розвитку суспільства (реагує на появу нових правовідносин) та забезпечує рівноважне забезпечення інтересів усього суспільства. При цьому названі якості закону існують паралельно та доповнюють одна одну.

Питання стабільності закону для держави має велике значення, а для держави у сучасних стрімких умовах зміни політичної обстановки – надзвичайне. При цьому стабільність закону не повинна «консервувати» суспільні відносини, а давати можливість їх динамічному розвитку у напрямі, який ураховує інтереси усього соціуму. Інакше виникне загроза правового хаосу, тобто існування нерегульованих правовими засобами суспільних відносин. Тому, з огляду на цю тезу стабільність закону це також поняття відносне, оскільки він опосередковує, відображає розвиток суспільних відносин, а не навпаки.

Кожен закон має ряд властивостей, які відображають його стабільність. Серед них можна виділити соціально-наукові та юридично-наукові. До перших відносяться: соціальна

обумовленість моральності закону, його відповідність реальним умовам життя, наукова обґрунтованість; забезпеченість ресурсами для його виконання.

До юридично-наукових властивостей закону належать: відповідність закону Конституції; фундаментальність та системність; техніко-юридичне забезпечення; якість юридичної мови та доступність закону для розуміння; пряма дія закону.

Перше місце у цьому переліку займає моральність закону, яка означає, що він повинен відповідати норман суспільної моралі і ураховувати права та інтереси усіх соціальних груп, відображати принципи справедливості та добросовісності, рівності та відповідальності безпеки та гуманізму. Як правило досягнути усіх цих властивостей неможливо, оскільки усі зазначені критерії хоча і є фундаментальними, але мають оціночний характер.

Для виміру стабільності закону деякі автори пропонують розробити її стандарти, що являє собою реальне обґрунтування його інтегральної системи, яка включає найбільш цінні показники його форми, змісту, порядку прийняття і реалізації на які повинен орієнтуватись законодавчий орган [2, с. 14-15].

Невідповідність закону інтересам хоча б частині його суб’єктів приводить до масового порушення його приписів та до вимоги його зміни. Таке явище характерне для демократичних держав на етапі становлення їх ціннісних орієнтирів.

Розвиток держави у будь-яких умовах передбачає неспівпадіння її інтересів та громадянського суспільства, а у таких динамічних, які ми спостерігаємо сьогодні реаліях ці інтереси не співпадають дуже значно за багатьма критеріями та характеристиками. Для узгодження цих інтересів і призначений закон, який повинен характеризуватись і стабільністю, і гнучкістю одночасно. Це складно, але як показує практика – можливо, і можливо на доволі довгий проміжок часу. Наприклад, з часу прийняття у 1791 році Першої поправки (у частині свободи слова та преси) до Конституції США тільки у 2017 році було допущено її недотримання (зокрема заборона деяким ЗМІ висвітлювати роботу Конгресу).

Різноспрямованість інтересів суб’єктів суспільства і перш за все між державою та громадянським суспільством має постійний, перманентний характер. Такий стан речей пояснює те, що стабільність правового регулювання не може бути константою. А тому стабільність закону у сучасних умовах може мати місце тільки у такому періоді, який дасть можливість дотримати інтереси його суб’єктів за допомогою закладених у нього інструментів. Саме у цьому і виявляється перманентність конфлікту загалом і юридичного конфлікту зокрема.

При цьому конфлікт, як суперечливість інтересів його суб’єктів фактично забезпечує розвиток суспільних відносин через постійне їх удосконалення у частині узгодження між собою та інтересами держави.

Усе сказане у повній мірі можна віднести і до складових елементів конфлікту – конфлікту юридичного і, основне, податкового конфлікту, що є складовими елементами суспільного, соціального конфлікту. Це пояснюється тим, що перехідний період, який сьогодні переживає держава, супроводжується конфліктними ситуаціями, які викликані соціальними негараздами, що охопили економіку, політику, культуру та мораль. У суспільстві змінюються ціннісні орієнтації, комунікативні структури, утверджується ідеологічний та політичний плюралізм та ін. У основі конфлікту загалом лежать нереалізовані економічні та політичні права суспільства загалом і соціальних утворень (груп) зокрема.

Особливістю юридичного конфлікту є те, що його суб’єкти можуть бути і не визначені конкретно, не формалізовані. Прикладом за аналогією може бути кримінальне провадження на етапі до встановлення суб’єкта кримінального правопорушення.

Особливістю юридичного конфлікту є також і стадії його розвитку та руху, зокрема:

- поява соціально-правового явища – предмету конфлікту;
- формалізація його суб’єктів та з’ясування їх позицій;
- перехід визначеного сегменту конфлікту у стадію спору, з’ясування обставин, замороження його чи вирішення.

Таким чином, з упевненістю можна стверджувати, що будь-яка держава загалом і наша зокрема існує в умовах суспільного (соціального) конфлікту, підставою для якого є майже повна протилежність інтересів бюрократичної держави та суспільства, яке її утворило. Вирішити суспільний конфлікт неможливо, його можна тільки тимчасово узгодити за рахунок його суб'єктів, чи за рахунок інших, дуже часто зовнішніх факторів.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. – К. : ДП «ІВЦ ДПС України», 2010. – 336 с.

2. Про податок на додану вартість : Закон України від 3 квітня 1997 р. №168/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – №18.

3. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 р. №334/94-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1995. – №4. – Ст. 28 в редакції Закону №283/97-ВР від 22.05.97 р. // Відомості Верховної Ради. – 1997. – №27. – Ст. 181.

4. Концепция стабильности закона : монография / коллектив авторов В.П. Казимирчук, С.В. Поленина, Н.В. Варламова. – М. : Проспект, 2000. – 176 с.

5. Миронова О.М. Конфліктологія : навчальний посібник / О.М. Миронова, О.В. Мазоренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 168 с.

Сослюк С.В., *магістрант,*
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.
Науковий керівник: **Майстер Л.А.,** к.е.н., старший викладач
кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АНАЛІЗ ЗМІН У ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

ANALYSIS OF CHANGES IN TAX LEGISLATION ON TAX TO ADDED COST

Анотація. У статті розглянуто та проаналізовано основні теоретичні підходи щодо податку на додану вартість. Визначено основні зміни у базі оподаткування, електронному адмініструванні, коригуванні податкових зобов'язань та податкового кредиту. Розглянуто комплекс заходів запропонованих щодо вирішення проблем адміністрування податку на додану вартість. Розвинуто підходи до забезпечення ефективного справляння ПДВ як складової системи податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: податки, непрямі податки, адміністрування, податок на додану вартість, податковий кредит, податкове зобов'язання.

Abstract. The article considers and analyzes the main theoretical approaches to value added tax. The main changes in the tax base, electronic administration, adjustment of tax liabilities and tax credit are determined. The complex of measures proposed for solving the problems of administration of value added tax is considered. Approaches to ensuring effective VAT collection as an integral part of the tax regulation of socio-economic development of the country are developed.

Keywords: taxes, indirect taxes, administration, value added tax, tax credit, tax liability.

Постановка проблеми. Вплив податкового фактору є важливим для управлінських рішень на сучасному етапі розвитку економіки. Комплексність використання на підприємстві управлінських функцій, зокрема, обліку, аналізу та контролю податкових платежів, дозволяє адекватно та своєчасно реагувати на зміни в економічній ситуації країни та податковій політиці держави, підвищувати ефективність діяльності підприємства та отримувати максимальний результат діяльності за умов мінімізації витрат.

Проблема побудови ефективної податкової системи – одна з найбільш актуальних у нашій державі. Її вирішення повинно здійснюватися шляхом вивчення і аналізу як існуючої в Україні законодавчої бази, так і світового досвіду у сфері оподаткування.

Найбільш проблемним податком, запозиченим з досвіду зарубіжних країн, є податок на додану вартість. Це відносно молодий податок, який виник в першій половині 20 століття. В Україні ПДВ є одним із найбільш значимих бюджетоформуючих податків та його застосування є одною з умов входу нашої країни до ЄС.

У контексті Угоди про асоціацію Україна має ставити за мету не тільки формальне наближення законодавства про ПДВ України до законодавства ЄС, а й перейняття найкращих елементів системи ПДВ, насамперед, з метою усунення торговельних бар'єрів між Україною та ЄС, й удосконалення вітчизняного законодавства. Проблема реформування ПДВ в Україні є істотною для всього українського суспільства.

Метою дослідження є висвітлення особливостей оподаткування податком на додану вартість у 2017 році в умовах дії системи електронного адміністрування ПДВ. Дослідити проблемні питання та запропонувати шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці висвітлюють різні підходи до вирішення основних теоретичних проблем, поліпшення адміністрування, справляння ПДВ, методики обліку та контролю суб'єктами господарювання. Питання, пов'язані з дослідженням сутності, функцій, механізму справляння та призначення ПДВ досить ґрунтовано аналізуються у зарубіжних працях учених Є. Аткінсона, Д. Бодіна, Л. Єбріла, Д. Коаді, Д. Кунея, Д. Стігліца, Р. Хариса та працях вітчизняних науковців В. Швеця, М. Романюка, З. Верналія, Т. Мельник, Є.Фещенко, Н. Дорош, Л. Демиденко, В. Андрущенка, В. Буряковського, В. Бесєдіна, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Данілова, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Луніної, А. Скрипника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та інших.

Однак недосконалість сучасної системи оподаткування доводить необхідність подальших досліджень з даної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість обґрунтовано вважають найбільш досконалою сучасною формою непрямого оподаткування, яка відіграє вагому роль у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу.

Він є провідним непрямим податком в Україні та країнах-членах ЄС, оскільки частка його надходжень у доходах державних бюджетів країн досягає 45%. ПДВ має вирішальний торговельний, технологічний, майновий, інноваційний, економічний і соціальний вплив на розвиток економіки держави. На фіскальну ефективність податку здійснює вплив значна кількість факторів: база оподаткування, еластичність споживання щодо цін та доходів, диференціація ставок, податкові пільги, сезонні коливання надходження податку, рівень точності планування надходжень податку, рівень податкової дисципліни та інші.

На сьогоднішній день в Україні порядок обчислення і сплати податку на додану вартість регламентується Податковим кодексом України [1]. Згідно статті 14 п.1.178 – податок на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до його норм [1]. Це податок з доданої вартості, яка створюється на всіх стадіях виробництва й обігу, що включається у вигляді надбавки в ціну товару, робіт та послуг і повністю оплачується кінцевим споживачем товарів, робіт, послуг. Головними структурними складовими елементів податку є платник податку, об'єкт оподаткування та ставка податку. Сума до сплати визначається як різниця податкового зобов'язання та податкового кредиту.

Головна проблема, яка виникає при відображенні ПДВ в бухгалтерському обліку пов'язана з тим, що правило першої події, яке використовується для визначення ПДВ не співпадає з моментом визнання доходів та витрат в бухгалтерському обліку. Синтетичний облік за податком на додану вартість угруповується на рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами» у розрізі податків конкретного підприємства. Аналітичний облік розрахунків за ПДВ регламентує ведення декількох рахунків залежно від способів проведення розрахунків із підприємствами-контрагентами: 641 «Розрахунки за податками»,

643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит».

За роки незалежності в Україні неодноразово змінювалася податкова політика шляхом проведення податкових реформ. Водночас, такі реформи не сприяли створенню належних умов для забезпечення збалансованого і динамічного розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності держави. Все це обумовлює необхідність проведення комплексних досліджень реалізованих податкових реформ в Україні та пошуку науково-методичних підходів до забезпечення їх результативності.30 грудня 2016 року Президентом України був підписаний Закон від 21.12.2016 р. №1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні», який набрав чинності 1 січня 2017 року (крім окремих положень, зазначених у розділі «Прикінцеві та перехідні положення»). Розглянемо основні нововведення щодо ПДВ у 2017 році:

1. Порядок реєстрації платників податку. З 1 січня 2017 року втрачає чинність ст. 209 ПКУ, котра регламентує спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства.

Ураховуючи це, сільськогосподарські підприємства – платники ПДВ з указаної дати переходять зі спецрежиму на загальну систему обкладення ПДВ і виключаються з реєстру суб'єктів спеціального режиму.

Реєстрація платником ПДВ залишилася незмінною, але відтепер реєстраційна заява про добровільну реєстрацію як платника ПДВ може бути подана державному реєстратору як додаток до заяви про державну реєстрацію. Електронна копія реєстраційної заяви передається державним реєстратором до контролюючих органів одночасно з відомостями з ЄДРПОУ.

2. Податкова накладна. Код товару згідно з УКТ ЗЕД, для послуг – код послуги згідно з Державним класифікатором продукції та послуг тепер є обов'язковим реквізитом податкової накладної. Платники податку, крім випадків постачання підакцизних товарів та товарів, ввезених на митну територію України, мають право зазначати код товару згідно з УКТ ЗЕД або код послуги згідно з Державним класифікатором продукції та послуг не повністю, але не менше ніж чотири перших цифри відповідного коду. Проте до 31 грудня 2017 року штрафні санкції за помилки, допущені в податковій накладній під час зазначення коду товару згідно з УКТ ЗЕД та/або коду послуги не застосовуються.

3. Строки реєстрації податкових накладних. Від 1 січня 2017 року граничні строки реєстрації податкових накладних та розрахунку коригування до таких податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних становлять: для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, складених з 1 по 15 день (включно) календарного місяця – до останнього дня (включно) місяця, в якому вони були складені; для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, складених з 16 по останній день (включно) календарного місяця – до 15 числа (включно) місяця, наступного за місяцем, в якому вони були складені. Збільшено термін реєстрації податкових накладних та розрахунку коригування до таких податкових накладних в ЄРПН з 180 до 365 календарних днів.

4. Зупинення реєстрації податкових накладних. З 1 квітня 2017 року реєстрація податкової накладної /розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних може бути зупинена у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, у разі відповідності такої податкової накладної/розрахунку коригування сукупності критеріїв оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації в ЄРПН. У разі зупинення реєстрації податкової накладної (розрахунку) коригування в ЄРПН платнику податку протягом операційного дня контролюючий орган надсилає квитанцію про зупинення реєстрації податкової накладної (розрахунку) коригування в ЄРПН. Така квитанція надсилається одночасно продавцю та покупцю. Період з 1 квітня 2017 року до 1 липня 2017 року є перехідним періодом, протягом якого така процедура здійснюється без фактичного зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування у Єдиному реєстрі податкових накладних.

5. Відшкодування ПДВ за єдиним реєстром. В процедурі автоматичного відшкодування ПДВ проблемним питанням попередніх років залишається позитивний висновок податкових органів про суми заявлені до відшкодування. За практикою платник податків був змушений в судовому порядку оскаржувати рішення податкової про завищення сум до відшкодування, що потребувало додаткових затрат часу, фінансів і ресурсів.

Також у разі підтвердження податковими органами суми заявлені до відшкодування або якщо є рішення суду, що підтверджує ці суми, то не завжди Казначейство протягом 3 операційних днів здійснювало перерахування цих коштів на рахунок платника податків. В жодному нормативному акті не передбачена черговість, пріоритетність здійснення Казначейством таких транзакцій. В платника податків існували доволі обмежені способи реального стягнення грошових коштів по відшкодуванню ПДВ.

Відтепер всі заяви на відшкодування ПДВ у 2017 році будуть знаходитись в одному реєстрі. ДФС зобов'язали до 10 січня 2017 року сформувати єдиний реєстр, в якому будуть знаходитись всі заяви на бюджетне відшкодування ПДВ. Новий Порядок ведення Реєстру з відшкодування ПДВ, передбачає:

- формування та ведення Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування здійснюється на підставі баз даних ДФС та Казначейства;
- визначення чітких даних, які відносяться до такого реєстру;
- автоматичне внесення заяв до реєстру, що здійснюється протягом операційного дня у хронологічному порядку надходження таких заяв;
- автоматичне та щоденне відшкодування;
- Казначейство проводить бюджетне відшкодування ПДВ на підставі даних Реєстру;
- публікація реєстру на офіційному веб-сайті Міністерства Фінансів.

Згідно п. 55 р. XX ПК, бюджетне відшкодування буде здійснюватися в межах коштів, що наявні на єдиному казначейському рахунку. Реєстр сум відшкодування ПДВ має як і раніше, щоденно оприлюднюватися, окрім вихідних, святкових і неробочих днів. Сума бюджетного відшкодування стає доступною Держказначейству для виконання у наступний день, за днем відображення суми у Реєстрі заяв. Протягом 5-ти робочих днів сума має бути перерахована на банківський рахунок платника податків, або на бюджетні рахунки для сплати грошових зобов'язань. Виплачена сума відшкодування ПДВ може бути використана для сплати податкового боргу, або інших платежів до Державного бюджету України.

6. Штрафні санкції за порушення реєстрації податкових накладних. Змінений порядок накладення штрафу за відсутність реєстрації податкової накладної (розрахунку коригування). Раніше штраф у розмірі 50% суми ПДВ накладався у разі відсутності реєстрації протягом 180 календарних днів з дати складання податкової накладної. Тепер цей штраф накладатиметься, якщо на момент проведення перевірки з питань своєчасності реєстрації податкових накладних податкова накладна або розрахунок коригування не зареєстровані у ЄРПН, незалежно від терміну прострочення, про що складається податкове повідомлення-рішення. Штрафні санкції за порушення строків реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування не застосовуватимуться, додатково до випадку коли податкова накладна або розрахунок коригування не надається покупцю, також у разі постачання товарів (послуг), що звільнені від оподаткування чи оподатковуються за нульовою ставкою.

7. Інші зміни. Збільшено термін з 15 до 90 днів, протягом якого контролюючий орган зобов'язаний провести перевірку продавця для з'ясування достовірності та повноти нарахування ним зобов'язань на підставі заяви із скаргою щодо допущення продавцем товарів/послуг помилок при зазначенні обов'язкових реквізитів податкової накладної, та/або порушення продавцем/покупцем граничних термінів реєстрації в ЄРПН (крім податкових накладних/розрахунків коригування, реєстрація яких зупинена). Відтепер надані права на перенесення податкового кредиту, підтвердженого документальною перевіркою контролюючого органу, при реорганізації шляхом приєднання або злиття з іншим платником ПДВ до складу податкового кредиту правонаступника.

Механізм адміністрування ПДВ в Україні має низку проблемних аспектів, до яких

належать: нестабільність податкового законодавства, щодо термінів внесення змін, низька ефективність методики прогнозування надходження та відшкодування податку, проблеми функціонування механізму бюджетного відшкодування (критерії, нестача коштів, високий рівень шахрайства), порушення принципу нейтральності (головно через нераціональну систему пільгового оподаткування), негативне сприйняття податку його платниками, складність механізму адміністрування ПДВ.

Аналізуючи зарубіжний досвід справляння ПДВ, ми з'ясували, що у багатьох країнах, в яких справляється ПДВ, існує практика диференційованого оподаткування. Так, наявність у більшості країн Європейського союзу пільгових ставок ПДВ та диференційованого підходу до оподаткування різних видів послуг дає їм більшу можливість використовувати податкові важелі впливу на економічну кон'юнктуру в кризовий та після кризовий періоди.

В Україні диференційоване оподаткування ПДВ є предметом дискусій. Сьогодні виникає необхідність зміни розмірів ставок ПДВ у бік зниження або диференціації. З метою зменшення диференціації рівня життя громадян ставки непрямих податків, зокрема ПДВ, доцільно встановлювати диференційовані: використовувати занижені ставки для товарів, які включені до мінімального споживчого кошика, і завищені – для предметів розкоші [5]. Зазначені зміни сприятимуть створенню умов для збільшення надходжень до бюджету, забезпеченню справедливості в оподаткуванні, а також фінансової стабільності.

Висновки. ПДВ має високу ефективність з фіскальної точки зору. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, але й роботи та послуги, забезпечує надійність та стабільність бюджетних надходжень цього податку. Механізм адміністрування ПДВ має низку проблемних аспектів, до яких належать: нестабільність податкового законодавства, щодо термінів внесення змін, низька ефективність методики прогнозування надходження та відшкодування податку, порушення принципу нейтральності, негативне сприйняття податку його платниками, складність механізму адміністрування ПДВ. Пропонуємо такі шляхи вирішення: поглиблення диференціації ставок ПДВ, впровадження ефективних систем боротьби з проявами шахрайства, доопрацювання методики прогнозування надходження ПДВ до бюджету.

Забезпечення ефективності правового регулювання ПДВ і механізму його відшкодування тривалий час залишатиметься предметом низки законодавчих ініціатив, указів Президента України, урядових і відомчих рішень та наукових дискусій, що має сприяти: подоланню наслідків економічної кризи й «тінізації», стимулюванню економічного зростання, запровадженню нових методів адміністрування, захисту інтересів вітчизняного бізнесу, підвищення добробуту громадян.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р., №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні : Закон України від 21.12.2016 р. №1797-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http: // zakon.rada.gov.ua.

3. Матвієнко Т.О. Проблеми бухгалтерського обліку зобов'язань за податками і зборами / Т.О. Матвієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №2. – С. 234-240.

4. Україні потрібна радикальна, але розумна податкова реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.pravda.com.ua/columns/2015/09/4/7080176/

5. Ференс О. Реформування податкової системи України / О. Ференс [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://old.minjust.gov.ua/

6. Мельник Т.Г. Податкова звітність в електронному вигляді: теорія та практика / Т.Г. Мельник // НПЖ Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №10. – С. 43-47.

Швед В.В., *к.е.н., доцент, професор*
кафедри економіки та менеджменту,
Вінницький інститут Університету «Україна»;
Лисиця Н.С., *здобувач вищої освіти,*
спеціальність «Документознавство та
інформаційна діяльність»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

КОЛЕКТИВНИЙ ДОГОВІР ЯК НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

COLLECTIVE AGREEMENT AS NORMATIVE AND LEGAL BASIS OF PERSONNEL MANAGEMENT

Анотація. Досліджується поняття та суть колективного договору. Розглядається необхідність його укладення на підприємствах з метою врегулювання умов праці та захисту прав працівників. Визначається роль та значення колективного договору в сучасних умовах розвитку системи менеджменту персоналу.

Ключові слова: колективний договір, сторони колективного договору, документ, інформаційна база, роботодавець, трудові відносини, виконання обов’язків.

Abstract. The concept and essence of a collective agreement are explored. The necessity of its conclusion at enterprises for the purpose of regulation of working conditions and protection of workers’ rights is considered. The role and significance of the collective agreement in the modern conditions of the personnel management system development are determined.

Keywords: collective agreement, parties of a collective agreement, document, information base, employer, labor relations, performance of duties.

Постановка проблеми. У зв’язку із впливом нових суспільних відносин на сьогоднішній день вже не можливо розглядати колективний договір в однобічному контексті. За суттю своєї правової природи колективний договір покликаний конкретизувати відносини між власником та трудовим колективом, а отже, найбільшу цінність становить як локальний правовий акт, що регламентує особливості здійснення праці на підприємстві, а також питання, не врегульовані законодавством.

Актуальність проблеми. Для підвищення ефективності правового регулювання трудових відносин і, як наслідок, продуктивності праці необхідна якісна правова розробка і реалізація колективно-договірного регулювання праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нормативно-правові аспекти регулювання трудових відносин закріплені у низці законодавчих актів України [1; 2]. Дослідження правових питань колективно-договірного регулювання трудових відносин розглядається у працях таких вчених, як: Балабанова Л.В. [3], Бурак В.Я. [4], Болотіна Н.Б. [6], Сардак О.В. [3], Шебанова А.І. [7], Шевченко Я.М. [5], Шемшученко Ю.С. [5] та інших.

Метою дослідження є з’ясування юридичного значення колективного договору в регулюванні трудових відносин на сучасному етапі розвитку трудового права України в нормативно-правовій базі менеджменту персоналу.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб система менеджменту персоналу ефективно функціонувала, потрібно мати своєчасні та в достатній кількості необхідні ресурси.

Ресурсне забезпечення менеджменту персоналу представлене нормативно-правовою та інформаційною базою, науково-методичним, кадровим, матеріально-технічним і фінансовим забезпеченням. Специфічною особливістю менеджменту персоналу порівняно з іншими функціональними видами менеджменту є те, що робота з людьми, пов’язана з

працевлаштуванням, переведенням чи звільненням з роботи, організацією оплати праці, підготовкою та підвищенням кваліфікації, регулюванням робочого часу, створенням сприятливих умов праці, оцінюванням персоналу. Це вимагає чіткої регламентації прав і обов'язків усіх учасників трудових відносин. Це досягається шляхом прийняття відповідних законодавчих актів державними органами влади та розробки науково-методичних документів. Один з основних законодавчих актів, який регулює трудові відносини, є колективний договір [8].

Колективний договір – це багатоплановий документ, він регулює майже усі відносини у підприємстві як з питань виробничої діяльності, так і з інших питань, об'єднує всі заходи, які спрямовані на удосконалення виробництва, оплати праці, покращення умов і побуту працівників.

Завданням колективного договору є питання регулювання трудових відносин, не врегульованих чинним законодавством.

Мета укладення колективного договору – соціальний захист прав найманих працівників, сприяння покращенню їх умов праці, завоювання соціально-економічних переваг і розширення їх прав.

Функції колективного договору полягають в регулюванні соціально-трудових відносин, пом'якшенні соціальної напруги, вирішенні трудових спорів і протиріч цивілізованим способом [3, с. 35].

Укладення колективних договорів і угод свідчить про децентралізацію правового регулювання трудових відносин. Держава на рівні централізованих норм встановлює загальну процедуру укладення колективних договорів. Зміст же визначається сторонами. Багато норм законів про оплату праці, про відпустки не можуть бути реалізовані інакше, ніж шляхом укладення колективного договору. Діє принцип незменшуваності прав працівників у порівнянні з законодавством, а також принцип збереження рівня соціальних і трудових прав і гарантій, встановлених угодами вищого рівня.

Положення колективного договору регулюють не лише відносини між його сторонами, а й відносини між роботодавцем, з одного боку, та одним або кількома виборними профспілковими органами чи іншими уповноваженими на представництво трудовими колективами органами – з іншого. Конкретні обов'язки роботодавця, пов'язані з укладанням колективного договору, можуть встановлюватись і в колективному договорі.

Колективний договір укладається для узгодження інтересів працівників, з одного боку, та роботодавця – з іншого. Під час переговорів сторони на основі чинного законодавства беруть на себе певні зобов'язання з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, узгодження інтересів працівників і роботодавця. Колективний договір укладається на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності й господарювання, які характеризуються тим, що:

- використовують найману працю;
- мають право юридичної особи.

Відсутність хоча б однієї із цих ознак унеможливлює укладання колективного договору [7, с. 134].

Слід звернути увагу на те, що колективний договір може укладатися в структурних підрозділах організацій, однак у межах компетенції цих підрозділів. Він служить стабілізатором прав роботодавця і працівників протягом дії колективного договору. Потрібно особливо підкреслити роль колективного регулювання умов праці як чинника соціального захисту прав окремого найманого працівника від свавілля роботодавця. Будучи закріпленими у колективному договорі, колективні інтереси сторін набирають форми взаємних зобов'язань, виконання яких забезпечується не тільки взаємною відповідальністю сторін, але, при необхідності, і примусовою силою держави. Розглядаючи позови, що витікають з неналежного виконання зобов'язань, передбачених колективними договорами, суди повинні розглядати колективний договір конкретного підприємства як локальне джерело права.

Колективний договір не єдиний правовий акт, за допомогою якого здійснюється договірне встановлення умов праці, він входить до системи колективних угод про працю на національному, галузевому, регіональному рівнях. Колективний договір посідає в цій системі нижчий рівень, що аж ніяк не зменшує значення його нормативно-регулятивних властивостей, однак вимагає внутрішньої узгодженості у системі цих актів.

Крім того, колективний договір виступає одним із засобів реалізації соціально-партнерських відносин і, таким чином, входить до системи цих відносин. Не можна не помічати формування нового правового інституту соціального партнерства, який з прийняттям відповідних законодавчих актів набере більш чітких контурів. Колективний договір укладається не тільки на виробничих підприємствах, але й у бюджетних установах, закладах освіти, охорони здоров'я, органах виконавчої влади та місцевого самоврядування. Сторонами, які домовляються, виступають безпосередньо керівник підприємства або його представник і уповноважені від трудового колективу, в тому числі і профспілки. Для ведення переговорів і підготовки проекту колективного договору створюється уповноважена комісія, а при потребі запрошуються арбітри і посередники [1].

Колективний договір формується на основі таких принципів як:

- рівноправність сторін;
- свобода вибору питань для обговорення;
- добровільність прийняття обов'язків;
- гарантія реального виконання обов'язків;
- проведення систематичного контролю і взаємної відповідальності.

Діючим законодавством передбачена обов'язкова процедура розроблення і укладення колективного договору. Початковою стадією в процедурі укладення колективного договору є колективні переговори. Готуючись до переговорів, кожна з сторін збирає необхідну для аргументації інформацію, визначає свою лінію поведінки і тактику ведення переговорів з метою досягнення поставлених перед нею завдань. Якщо проект колективного договору затвердять, тоді він підписується уповноваженими представниками сторін протягом п'яти наступних днів. Колективний договір вступає в дію з дня його підписання представницькими сторонами, незалежно від терміну реєстрації [5, с. 212].

Законодавство про працю не встановлює єдиних вимог відносно структури колективного договору – сторони самостійно визначаюсь його структуру. У той же час законодавство досить детально визначає зміст колективного договору.

Нормативні умови колективного договору – це локальні норми права, встановлені сторонами в межах їхньої компетенції [1].

До категорії нормативних умов колективного договору належать умови, якими встановлюються тарифні ставки, посадові оклади, розміри й умови доплат і надбавок до заробітної плати, розміри й умови виплати премій тощо.

У структурі колективного договору, як правило, виокремлено спеціальний розділ щодо покращення умов праці та побуту жінок, молоді, інвалідів, пенсіонерів. Складовою частиною колективного договору є додатки [3, с. 159].

В колективних договорах встановлюються взаємні обов'язки сторін відносно регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин. Зокрема, ці обов'язки належать до:

- організації виробництва і праці;
- нормування і оплати праці;
- встановлення форм, систем, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні доходів підприємства, якщо це передбачено статутом;
- режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;

- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування;
- організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантії діяльності профспілок або інших представницьких організацій працівників.

Колективний договір вирішує ряд виробничих і соціальних завдань, а саме:

- деталізація і конкретизація діючого законодавства про працю з максимальним врахуванням специфіки підприємства;
- розглядання нових питань, поставлених часом і виробництвом, які ще не відрегульовані нормативними документами;
- стимулювання працівників шляхом встановлення пільгових умов праці, забезпечуючи виконання договірних обов'язків сторін;
- встановлення конкретної відповідальності господарських і професійних органів за покращення умов праці і безпеки працівників;
- залучення працівників до управління виробництвом;
- врегулювання протиріч між роботодавцем і найманими працівниками.

Колективний договір укладається між роботодавцем і одним або кількома профспілковими органами, а у разі відсутності таких органів – представниками трудящих, обраних та уповноважених трудовим колективом [2].

Змістом колективного договору є узгоджені сторонами умови, покликані врегулювати соціально-трудові відносини в даній організації. У змісті колективного договору:

- конкретизуються правові норми, встановлені державою. Наприклад конкретизується тривалість щорічної додаткової відпустки за роботу зі шкідливими і важкими умовами праці;
- встановлюються умови праці, якщо згідно із законодавством це віднесено до компетенції суб'єктів договірного регулювання. Сторони встановлюють особливості оплати праці працівників конкретного підприємства;
- може йтися про підвищення рівня пільг і гарантій, встановлених законодавством. Так, за кошти роботодавця для працівників можуть додатково встановлюватися пільги і компенсації;
- заповнюються прогалини у трудовому праві [4, с. 89].

Контроль за виконанням здійснюється безпосередньо сторонами, які його уклали, або уповноваженими представниками. Щорічно у строки, передбачені колективним договором, сторони звітують про його виконання.

Реалізація колективного договору – це практичне здійснення тих умов, які становлять його зміст, тобто виконання взятих зобов'язань. Практична реалізація умов колективного договору має створити правовий клімат для здійснення соціально-партнерських відносин між роботодавцем і працівниками. Реальна дія умов колективного договору сприяє розвитку виробництва, соціально-партнерських відносин.

Можливе внесення змін і доповнень до колективного договору протягом строку його дії, але тільки за взаємною згодою сторін у порядку, визначеному колективним договором.

На осіб, які представляють сторони колективного договору й ухиляються від участі в переговорах щодо укладення, зміни чи доповнення договору, угоди або навмисно порушили строк переговорів, або не забезпечили роботу відповідної комісії у визначені сторонами строки, накладається штраф у розмірі до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, вони несуть також дисциплінарну відповідальність аж до звільнення з посади [3, с. 115].

Висновки. Дослідження теоретичних аспектів аналізу колективного договору показало, що він складається у підприємствах всіх форм власності при умові застосування найманої праці. Він об'єднує в собі риси договору і нормативно-правового акта. Сьогодні це найважливіший локальний нормативно-правовий акт, що визначає умови праці, умови оплати праці, соціальні гарантії для працівників на підприємстві, в установі, організації. Разом з тим це не тільки правовий акт, але й акт соціального партнерства на рівні підприємства між працівниками і власником або уповноваженим ним органом, результат узгодження їхніх інтересів.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 року №322-VIII. Редакція від 02.12.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08

2. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.1993 року №3356-XII. Редакція від 01.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12

3. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

4. Бурак В.Я. Трудові спори: порядок їх вирішення в Україні / В.Я. Бурак. – К. : Т-во «Знання», 2003. – 236 с.

5. Договір у цивільному і трудовому праві : Довідник. Ч. 1 / Ред. Шемшученко Ю.С., Шевченко Я.М.; Ін-т держави і права ім. В.Г. Корецького НАН України. – К. : Вид. Дім Юридична книга, 2000. – 280 с.

6. Трудове право України : підручник / За ред. Н.Б. Болотіної. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 725 с.

7. Шебанова А.И. Соглашения и коллективные договоры в условиях формирования рыночных отношений / А.И. Шебанова // Государство и право. – 1993. – №5.

8. Швед В.В. Управління персоналом : навчальний посібник / В.В. Швед, І.І. Поліщук. – Вінниця : ТОВ «МЕРК'ЮРІ – ПОДІЛЛЯ», 2014. – 280 с.

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 №2/2018) або 20 червня (Випуск №3/2018 або 20 вересня (Випуск №4/2018) 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 подальші 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 автора: *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

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК

Науково-практичний журнал

Випуск 4/2017

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 05.02.2018.
Формат 60х84/8. Папір офсетний.
Друк цифровий.
Умов. друк. арк. 22,5. Обл.-видавн. арк. 20,93.
Наклад 40 прим. Зам. № 746.

Віддруковано з оригіналів замовника.
ФОП Корзун Д.Ю.
21027, а/с 8825, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21.
Тел.: (0432) 69-67-69, 603-000
(096) 97-30-934, (093) 89-13-852
e-mail: info@tvoru.com.ua
http://www.tvoru.com.ua