

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

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

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

**Слов'янськ – 2019**

УДК 51  
ББК 74.00

Друкується за ухвалою Вченої ради  
Державного вищого навчального закладу  
«Донбаський державний педагогічний університет»  
(протокол № 8 від «28» березня 2019 р.)

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

О.Г. Набока – перший проректор, д. пед. н., професор;  
Л.М. Бражнікова – зав. кафедрою обліку і аудиту, д. е. н., професор;  
А.Е. Мелоян – зав. кафедрою прикладної психології, к. психол. н., професор;  
С.В. Коверга – зав. кафедрою менеджменту, д. е. н., професор;  
О.Г. Солодухова – зав. кафедрою психології, д. психол. н., професор;  
О.В. Кузьміна – зав. кафедрою педагогіки, д. пед. н., професор;  
Л.В. Гончар – заступник декана ФПЕУ, к. е. н., доцент;  
Л.В. Степаненко – заступник декана ФПЕУ, к. психол. н., доцент;

Відповідальна за випуск:

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

Актуальні питання психології, економіки та управління: збірка наукових праць (статей) «Актуальні питання сучасної науки та освіти» [Слов'янськ, 21-23 травня 2019 року] / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». – Слов'янськ : Вид-во Б. І. Маторіна, 2019. – 279 с.

У збірнику представлені наукові праці (статті) студентів, аспірантів, викладачів факультету психології, економіки та управління, представників інших ВНЗ інших країн в рамках роботи Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної науки та освіти», що проходила 21-23 травня 2019 року в Донбаському державному педагогічному університеті.

*Матеріали представлені в авторській редакції*

### ***Вступне слово***

У сучасному освітньому просторі широкого поширення набула модель «глобального дослідницького університету», в рамках якої університети стали активними учасниками не тільки у формуванні нових знань, але й в їх розповсюдженні та використанні через інноваційну діяльність.

Серед принципових особливостей цієї моделі можна виділити освоєння студентами базових компетенцій дослідницької та інноваційної діяльності через їх включення до відповідних практики; повноцінний перехід на систему «бакалаврат-магістратура», що передбачає активне використання студентів, в якості найважливішої «робочої сили» для досліджень і розробок; відмова від лінійної моделі на користь тісної співпраці з реальним сектором економіки як в пошуках замовлень на прикладні розробки, так і в пошуках фундаментальної тематики. Зростає роль участі студентів в прикладних дослідженнях, які дають можливість освоїти спосіб оновлення виробничих і галузевих технологій; побачити свою професійну діяльність в динаміці; осмислити значимість освоєння фундаментальних знань; отримати досвід інтенсивної практичної роботи; більш осмислено і вмотивований працювати з науковою інформацією.

Освітні програми, побудовані на нових освітніх стандартах, націлені на формування базових дослідницьких компетенцій і підприємницького бачення технологій. Можна стверджувати, що істотно зросла роль науково-дослідної роботи студентів з орієнтацією адаптації студента до вимог професії, засвоєння ним професійних і соціальних норм поведінки, необхідних для виконання трудових функцій, пов'язаних з проведенням наукових досліджень і комерціалізацією їх результатів.

Основне значення для наукової діяльності має інтерес, потреба пізнання — все це необхідні умови для організації науково-дослідницької діяльності, без якої не можливе повноцінне залучення студентської спільноти в наукову сферу.

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

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

***Відповідальна за випуск, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
Малахова Анжела Валеріївна***

## ЗМІСТ

СЕКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

<b>Артюхіна М.В.</b> Розвиток малого та середнього бізнесу Донецької області	<b>6</b>
<b>Артюхіна М.В., Кучеренко А.А.</b> Теоретичні підходи до визначення поняття “економічний потенціал організації”	<b>9</b>
<b>Артюхіна М.В., Лисенко В.О.</b> Франчайзинг як перспективна модель розвитку вітчизняного освітнього бізнесу	<b>14</b>
<b>Артюхіна М.В., Рудь В.В.</b> Соціальний захист населення донецької області: основні тенденції та шляхи удосконалення	<b>17</b>
<b>Коверга С.В., Попова Г.В., Гришко О.І.</b> Діагностика системи управління якістю продукції вертикально інтегрованих корпоративних структур	<b>22</b>
<b>Коверга С.В., Попова Г.В., Ковальов Д. М.</b> Критерії оцінки економічної ефективності інженерно-технічного забезпечення промислового підприємства	<b>35</b>
<b>Коверга С.В., Кузьменко О. М.</b> Формування національної інноваційної системи України	<b>43</b>
<b>Коверга С.В., Храпкіна В.В.</b> Формування сучасної парадигми управління підприємством засобами PS та креативного менеджменту	<b>50</b>
<b>Крутогорський Я.В., Смик В.В.</b> Актуальні методи моделювання бізнес-процесів в організації	<b>58</b>
<b>Кулик Н. М., Максименко І. А.</b> Місце та роль ситуаційного менеджменту в сучасних умовах розвитку бізнесу	<b>63</b>
<b>Пилипенко О.С., Старостін О.</b> Стратегії формування лояльності споживачів в умовах інноваційної економіки	<b>68</b>
<b>Решетова І.О., Дзюбенко В.Д.</b> Можливості застосування інформаційних технологій в управлінні навчальним закладом	<b>74</b>
<b>Скорописова Л.І., Горносталь Д.І.</b> Стратегічні завдання сучасного менеджменту організацій	<b>80</b>
<b>Чередник О.В., Омарова Е.О.</b> Проблеми управління персоналом в галузі освіти	<b>87</b>

СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ

<b>Бражнікова Л.М., Дрига Н.В.</b> Основні аспекти оцінки дебіторської заборгованості в стандартах обліку	<b>94</b>
<b>Гарна С. О., Гордієнко Ю.В.</b> Системи стандартизації та сертифікації в Україні	<b>99</b>
<b>Гончар Л.В., Дудник А.А.</b> Аудит операцій з необоротними активами за видами діяльності підприємства	<b>103</b>
<b>Гончар Л.В., Князева М. В.</b> Стан та перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні	<b>113</b>
<b>Гончар Л.В., Мартиненко А.О.</b> Стан фінансової грамотності населення України та основні напрями підвищення його рівня	<b>119</b>
<b>Гончар Л.В., Сорока А.Л.</b> Формування стратегії діяльності підприємства на основі аналізу беззбитковості	<b>126</b>
<b>Гончар Л.В., Ткаченко В.О.</b> Внутрішній аудит як засіб забезпечення інформативності облікових даних у процесі прийняття управлінських рішень	<b>134</b>
<b>Дзюба М. О., Томашевська А.</b> Ефективність використання земельних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах	<b>139</b>
<b>Дзюба М. О., Черняк О.</b> Новели закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»	<b>143</b>
<b>Малахова А.В., Багаєва А.Є.</b> Облікові аспекти в управлінні експортно-імпортними	<b>147</b>

операціями	
<b>Малахова А.В., Долгова В.І.</b> Управління ефективністю використання ресурсів підприємства	<b>153</b>
<b>Малахова А.В., Калініна Д.С.</b> Особливості обліку та управління процесами електронної торгівлі	<b>162</b>
<b>Малахова А.В., Литвиненко І.А.</b> Організація обліку та контролю праці та заробітної плати в сфері послуг	<b>171</b>
<b>Малахова А.В., Степанова І.О.</b> Автоматичні системи в управлінні витратами	<b>178</b>
<b>Мартиненко О.В., Кушлакова М.В.</b> Етапи процесу бюджетування та проблеми його організації в системі фінансового управління підприємством	<b>183</b>
<b>Сіренко С.В., Аверіна А.В.</b> Основні аспекти формування власного і позикового капіталу	<b>190</b>
<b>Сіренко С.В., Старостіна І.О.</b> Управління оборотним капіталом: основні методи і фактори	<b>194</b>
<b>Шнурко А.М., Шнурко П.В.</b> Податок на доходи фізичних осіб у системі прямого оподаткування	<b>198</b>
<b>Яровий К.О., Демиденко Г.П., Мотових Н.В.</b> Основні положення фінансового механізму державного регулювання економіки	<b>204</b>
<b>Яровий К.О., Лисакова Н.</b> Податковий контроль: класифікація податкових перевірок	<b>210</b>

### **СЕКЦІЯ ПСИХОЛОГІЇ**

<b>Дейниченко Л.М., Бондаренко Н.</b> Науково-теоретичне визначення адиктивної поведінки підлітків	<b>216</b>
<b>Дейниченко Л.М., Катасонова В.</b> Дефініція поняття «адиктивна поведінка» в сучасній психології	<b>221</b>
<b>Єгорова О.Б., Мироненко А.В.</b> Вороже відношення матері та особистість тінейджера	<b>223</b>
<b>Кіян А.П., Бурковський К.С.</b> Психологічні особливості гендерної ідентичності підлітків	<b>227</b>
<b>Кіян А.П., Москова В. А.</b> Особливості прояву агресивності підлітків з комп'ютерною залежністю	<b>231</b>
<b>Логвінова Д.В., Петрікеєва Є.</b> Особливості прояву підліткової депресії в гендерному аспекті	<b>237</b>
<b>Мелоян А. Е., Севян С.А.</b> Взаємозв'язок захисних механізмів та невротичних потреб у дівчат студентського віку	<b>242</b>
<b>Осика О.В., Осика К.С., Лопатін С.В.</b> Агресивні тенденції у поведінці підлітків з різним рівнем самооцінки	<b>247</b>
<b>Погрібна А.О., Малий С.О.</b> Індивідуально-психологічні чинники виникнення емоційного вигорання у вчителів	<b>153</b>
<b>Резникова Е.А., Парчук А.И.</b> Особенности личностного смысла высшего образования у студентов будущих психологов	<b>258</b>
<b>Свіденська Г.М., Мурашко В.І.</b> Розвиваюча взаємодія як інструментарій формування самосвідомості підлітків в період підліткової кризи	<b>263</b>
<b>Сергєєва І.В., Шарабан Г. С.</b> Особливості самосвідомості підлітків із неповних сімей	<b>268</b>
<b>Степаненко Л.В., Ликова С.С.</b> Особливості копінг-стратегій чоловіків у період стресової ситуації	<b>273</b>

## СЕКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 334(477.62)

**Артюхіна М.В.**

к.е.н., доц. кафедри менеджменту

ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»

### **РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*В статті проаналізовано тенденції розвитку малого та середнього бізнесу Донецької області в умовах існуючого воєнного конфлікту (2014-2019 рр.). Показано, що більш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємств малого і середнього бізнесу є створення кластерів.*

**Ключові слова:** малий бізнес, середній бізнес, підприємництво, гранти, кластери.

Формування економіки Донецької області, відновлення постраждалих, внаслідок воєнного конфлікту, підприємств та їх інтеграція у світовий економічний простір шляхом переорієнтації експортного потенціалу на західні ринки, вимагає вироблення нових, більш ефективних підходів до підвищення їх конкурентоспроможності і розвитку. Важливою засадою економіки регіону є мале і середнє підприємництво, яке відіграє важливу роль у підвищенні зайнятості і рівня життя населення.

Проблемами розвитку регіональної економіки та підвищення конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу займалися чимало науковців, серед яких такі провідні вчені, як: В. Авдєєнко, О. Амоша, М. Ануфрієв, Н. Брюховецька, А. Воронкова, В. Василенко, В. Геєць, В. Гнатушенко, В. Гриньова, В. Заруба, О. Кабанова, Б. Кваснюк, В. Семиноженко, та інші. Проте актуальними залишаються питання розвитку бізнесу на територіях, наближених до зон воєнного конфлікту.

Метою роботи є аналіз тенденцій розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу в Донецькій області.

На сьогодні малий і середній бізнес Донецької області сконцентровано в п'яти містах: Маріуполь, Краматорськ, Слов'янськ, Бахмут, Дружківка. Станом на 01.10.2018 кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, які сплачували податки, становила 41,7 тис. осіб [1]. Розвиток малого та середнього підприємництва в Донецькій області підтримується з обласного та місцевих бюджетів. В області реалізується регіональна програма «Куркуль», націлена на фінансову підтримку (до 500 тис.грн.) найбільш перспективних та дієздатних підприємств за умови співфінансування проектів місцевими органами влади (співвідношення складало 30% - місцеві бюджети на



70% - обласний бюджет). Станом на 01.01.2019 профінансовано 134 проекти, в т.ч. 125 проектів суб'єктів малого бізнесу отримали безповоротну фінансову підтримку, на загальну суму 42,93 млн. грн. (15,37 млн. грн. - кошти місцевих бюджетів), 9 проектів отримали часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами, що надавались на реалізацію проектів, у розмірі 0,169 млн. грн. [1]. Значну фінансову та організаційну підтримку малому та середньому бізнесу Донеччини оказують і міжнародні гуманітарні організації.

Проте, не зважаючи на всебічну підтримку малого та середнього бізнесу, в складних економічних умовах досягти стабільної фінансової стійкості вдається не всім підприємцям. Значна частка стартапів неспроможна вийти на достатній рівень прибутковості і закривається вже в перший рік свого існування. В таких складних умовах перспективним бачиться об'єднання підприємств малого та середнього бізнесу в кластери.

В Донецькій області, починаючи з 2015 року, з'явилися та активно розвиваються швейний, керамічний, туристичний кластери та кластер харчової переробки. Перспективними, на думку дослідників, є розміщення на Донеччині машинобудівного, гірничошахтного, металургійного та хімічного кластерів [2, с. 104]. Однак, треба звернути увагу, що зацікавленими у створенні і функціонуванні кластерів на сьогодні є саме суб'єкти малого та середнього бізнесу. Багато з них тільки започатковують бізнес, отримавши гранти від гуманітарних міжнародних організацій і мають безліч проблем з питань знаходження постачальників, організації збуту, виходу на міжнародні ринки, які не в змозі самостійно вирішити. У той час, як підприємства машинобудівної, гірничошахтної, металургійної та хімічної галузей Донеччини – це переважно великі, місто утворюючі заводи, які традиційно є самостійними гравцями на внутрішньому та зовнішніх ринках, тому не поспішають утворювати кластери.

Поява кластерів на Донеччині пов'язана з активізацією функціонування міжнародних гуманітарних організацій після подій 2014 р., які надають фінансову підтримку суб'єктам малого бізнесу. У 2015 р. в м. Слов'янськ з'являється перший на Донеччині кластер ГС «Кластер «Керамічний Край». Він виникає за ініціативи двох організацій «Союз виробників художньої кераміки Слов'янська» та громадського союзу «Донбас» з метою отримання гранту від уряду Японії на 1 млн. грн. «Керамічний край» отримує грант і створює адміністративно-логістичний центр. Керамічний кластер, в який об'єдналися більше 20 суб'єктів малого і середнього бізнесу Слов'янщини, починає займатися проблемами дослідження ринків, розробки стратегічних напрямків розвитку керамічного бізнесу міста, розробкою власного бренду, закупівлею ліній пакування продукції, виходу на зарубіжні ринки. Адміністративно-логістичний центр кластеру на постійній основі надає юридичні консультації учасникам кластеру, приймає участь у галузевих виставках, як у середині країни, так і за її межами, налагоджує співпрацю з європейськими партнерами, лобіює інтереси керамічного бізнесу в органах місцевого самоврядування.

З 2017 р. на Донеччині починає функціонувати швейний кластер ГО «Донбас Фешен Кластер» при підтримці Донецької торгово-промислової палати. Ініціаторами створення кластеру була сім'я переселенців з Донецьку, яка отримала грант на започаткування власної справи з шиття одягу. Сьогодні «Донбас Фешен Кластер» об'єднує понад 30 малих підприємств швейної галузі з міст Покровськ, Угледар, Краматорськ, Слов'янськ, Бахмут. Швейний кластер Донеччини приєднався до європейської мережі «SmartTex», яка займається організаційною підтримкою текстильних підприємств. Мережа підтримує підприємства в 6 європейських країнах, співпрацює з технічними університетами та інститутами, які досліджують текстиль. «Донбас Фешен Кластер» займається питаннями просування швейної продукції і брендів, приймає участь у виставковій діяльності, знаходить доступ до дешевих ресурсів. Так, було налагоджено співпрацю з партнерами-постачальниками, серед яких є компанія Getzker – сучасна ткацька фабрика світу, яка спеціалізується на виробництві нішевих та технічних тканин. На початку 2019 р. керівництво кластеру організовує навчальний центр для працівників швейної галузі, адже на сьогодні нестача у кадрах на підприємствах кластеру складає понад 100 осіб. Функціонування навчального центру планується на базі ВАТ «Швейна фабрика «Радуга» у Бахмуті. Враховуючи матеріально-технічне забезпечення фабрики створюється навчально-виробничий цех з використанням дуальної форми навчання.

З 2018 р. на Донеччині починає функціонувати кластер харчової промисловості з об'єднання 4 підприємств малого бізнесу, серед яких переробники сільгосппродуктів, виробники сирів та м'ясних виробів. Основними цілями кластеру є створення закупівельної групи, логістика, реалізація виробленої продукції, розробка маркетингової стратегії. У м. Мирноград представники кластеру організовують харчовий інкубатор – обладнаний цех для сільгоспвиробників регіону. Окрім виробництва в інкубаторі буде функціонувати освітній простір, де проводитимуться тренінги та семінари для представників харчової галузі.

Туристичний кластер Донеччини на сьогодні не має єдиної формалізованої структури і являє собою незалежну діяльність декількох об'єднань представників туристичного бізнесу. Серед яких - громадська організація «Місто щасливих людей» (заснована у 2016 р.), об'єднує власників готелів, ресторанів, баз відпочинку, дитячих таборів, продуктових та сувенірних магазинів, які територіально знаходяться у м. Святогірськ. Основними цілями ГО є застосування інструментів івент-маркетингу (організація фестивалів, свят, конференцій, семінарів тощо) для збільшення відвідувачів міста, написання грантових проектів, лобювання державних програм покращення інфраструктури Святогірська та ін. Представники зеленого туризму та виробники сувенірної продукції Лиманщини (молодого туристичного напрямку Донеччини, який розвивається завдяки зусиллям переселенців та грантовій підтримці міжнародних організацій) у 2018 р. при організаційній підтримці



Донецької торгово-промислової палати ініціювали створення Комітету з підприємництва в сфері туризму, курортно-рекреаційної, ресторанної та готельної діяльності цілями якого буде формування єдиного туристичного кластеру Донеччини. Не задіяними в кластерних процесах залишаються підприємства туристичного бізнесу м. Слов'янськ та м. Маріуполь.

Під час фестивалю кластерних ініціатив, який проходив у м. Краматорськ 6 листопада 2018 р., представники малого бізнесу Донеччини розповіли про плани створення кластеру ландшафтного дизайну і рослинництва на базі ТОВ «Садовий центр «Олександрівський», промислового кластеру на базі ТОВ ВКФ «Техма», ІТ-кластеру на базі ТОВ «ІТ2.0».

Отже, головними проблемами малих і середніх підприємств Донецької області залишаються проблеми забезпечення прибутковості, знаходження нових ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності. А для цього необхідно на державному та регіональному рівнях розвивати інфраструктуру малого підприємництва шляхом створення індустріальних парків у містах, впроваджувати інноваційні та соціальні механізми створення нових робочих місць тощо, створювати громадські структури для підтримки підприємництва, удосконалювати організаційне забезпечення розвитку малого підприємництва шляхом зниження адміністративних бар'єрів, удосконалення систем реєстрації суб'єктів підприємництва та ліцензування видів підприємницької діяльності, звітності та обліку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Донецькій області на 2017-2018 роки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dn.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/266-vid-27.03.2017-programa.pdf>

2. Попело О.В. Підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації економіки регіону / О.В. Попело // Регіональна економіка. – 2014. – №2. – С. 95-105.

УДК 658 (075.8)

**Артюхіна М.В.**

к.е.н. доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Кучеренко А.А.**

студент 1 курсу магістратури

спеціальності 073 «Менеджмент»

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ”**

*У статті розглянуто основні підходи до розуміння сутності поняття “економічний потенціал організації” та надане визначення цьому поняттю з*

позицій можливостей організації, яка здатна відтворювати максимально можливий обсяг виробництва та забезпечувати конкурентні переваги на ринку.

**Ключові слова:** потенціал, економічний потенціал організації.

Ефективне управління потенціалом організацій і, насамперед, промислового комплексу є одним з основних шляхів виходу вітчизняної економіки з кризового стану. Більшість підприємств конкурують між собою. Основними умовами їх конкуренції є можливості, ресурси та ряд інших переваг, які забезпечують стійке положення на ринку.

Термін “потенціал” міцно увійшов в економічний лексикон. До того, як увійти в економічну науку, він широко використовувався в математиці, фізиці, хімії, біології та техніці. У природничих науках потенціал розглядається відносно дії, пошкодження, постсинаптичних явищ, хімічних процесів, електромагнітного поля, термодинаміки, гравітації, електрики, ареалу (території, акваторії) тощо. У 20-ті роки минулого століття цей термін увійшов в економіку і став використовуватися відносно промислового виробництва, що означав реальний обсяг продукції, який можна виготовити, використовуючи наявність ресурсів; або наявні та потенційні можливості виробництва, фактори виробництва, забезпеченість його певними видами ресурсів [1, с.13].

Еволюція розвитку теорії формування та використання потенціалу в економічній науці, його трактування зазнали значних змін. Спочатку — перехід від розуміння та вивчення потенціалу на рівні країни, національної економіки - на рівень підприємства. Згодом з’явилася класифікація видів потенціалів підприємства за різноманітними ознаками, вивченням його структурних елементів тощо. Широко використовуються поняття: експортний, інноваційний, стратегічний, кадровий, науково-технічний, інформаційний потенціали тощо. Термін потенціал отримав поширення у багатьох галузях економічної науки й практики.

У другій половині 60-х років термін “потенціал” починає використовуватися в соціальній галузі: у соціології, політології, психології, педагогіці, філософії. Широко розповсюджуються такі поняття, як конфліктний потенціал, воєнний потенціал, інтелектуальний потенціал, творчий потенціал, життєвий потенціал.

Термін “потенціал” походить від латинського *potentia* й означає “потужність, сила”. Енциклопедичні видання трактують термін “потенціал” як наявні в економічного суб’єкта джерела, можливості, засоби, запаси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети [1, с.13; 2, с.652]. Наприкінці 1970-х початку 1980-х р.р. вийшло багато публікацій, які розглядають безпосередньо економічну складову поняття “потенціал” організації. Варто відзначити, що категорію “економічний потенціал підприємства (чи організації)” багато авторів розглядали як тотожну категорію “потенціалу підприємства (чи організації)”. Питання та особливості

економічної складової потенціалу організації, його формування та оцінки були розглянуті в працях таких дослідників, як В.Авдеєнко, О.Амоша, М.Ануфрієв, В.Архипова, О.Балацький, М.Бухалков, А.Воронкова, В.Гавва, В.Герасимчук, В.Гнатушенко, В.Гриньова, І.Джаїн, О.Добикіна, І.Должанський, Ю.Донець, А.Задає, Н.Іванов, О.Козирєва, Н.Краснокутська, Б.Крижанівський, Є.Лапін, Л.Ревуцький, В.Свободін, М.Сліжіс, В.Спірін, В.Фальцман, О.Федонін, Е.Фігурнов, С.Хейнман, В.Хом'яков, В.Хрумкий, Д.Черніков, П.Шаповалов, Д.Шевченко, Ю.Шипуліна, М.Шафіков.

У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблем оцінки економічного потенціалу та вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями. Найбільш поширене трактування сутності економічного потенціалу організації як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [4, с.11; 3, с.5-6]. І.Должанський, Т.Загорна, О.Удалих трактують економічний потенціал “як реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу” [4, с.13]. М.Шафіков розуміє потенціал як “сукупність параметрів, що зумовлюють наявність в системах визначених можливостей, здібностей, ресурсів, для здійснення ними тих чи інших зусиль, направлених на самозбереження і саморозвиток, а також перетворення умов і характеристик середовища” [5, с.242].

Якщо продовжити порівняльний аналіз теоретичних підходів щодо визначення поняття “економічний потенціал”, зроблений Є.Лапіним [6, с. 8], то отримаємо класифікацію підходів, наведену в табл. 1.

Довгий час у вітчизняній економічній науці потенціал організації ототожнювався з масштабом діяльності об'єкта, а для його характеристики використовувалися поняття розмір підприємства та його виробнича потужність. Так, Є.Лапін визначає потенціал організації як можливості господарської системи виробляти продукцію чи послуги, не уточнюючи, водночас, чи відповідає цей ефект поставленим цілям [6, с.4]. Ототожнюючи поняття “потенціал” і “максимальна потужність”, дослідники не врахували можливості організації створювати конкурентні переваги. Але важливим, на думку Є.Лапіна, є те, що “потенціал підприємств варто розглядати не лише як здатність виробляти товари та послуги, але і як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності” [6, с.1].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз теоретичних підходів до визначення поняття “економічний потенціал”

Теоретичні підходи	Дослідники	Переваги, недоліки
Визначення сукупної здатності галузей економіки та окремих підприємств	Д.Крук, Б.Мочалов, В.Мосін,	Виділяється і оцінюється лише одна складова потенціалу – здатність виконувати виробничу функцію. Це важлива, але не єдина складова потенціалу виробничої системи

Визначення сукупності наявних ресурсів	П.Ігнатовський, Б.Плишевський, А.Тодосейчук, А.Цигичко, О.Добикіна, В.Рижиков	Автори не відокремлюють поняття “потенціал” чи “економічний потенціал” від таких понять, як “національне багатство”, “ресурси”, “матеріально-технічна база”. Принциповою відмінністю між поняттям “ресурси” і “потенціал” є те, що ресурси існують незалежно від суб’єктів економічної діяльності, потенціал окремого підприємства, галузі неможливо відокремити від таких суб’єктів
Визначення результатів економічних і виробничих відносин між суб’єктами господарської діяльності	В.Герасимчук, Л.Самоукін,	Враховується лише досягнутий рівень результатів економічної діяльності, тоді як потенціал характеризує здатність створювати максимальний обсяг матеріальних благ і послуг з урахуванням відповідних ресурсних обмежень
Ототожнення сутності понять “потенціал”, “економічна міць” і “народногосподарський потенціал”	Є.Горбунов, А.Задоя, Є.Фігурнов	Неможливо відокремити характерні ознаки та структурні елементи названих понять. Відсутні відповідні підходи до субординації понять.
Визначення потенціалу як максимально можливого обсягу виробництва	Є.Лапін,	Не враховуються можливості підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг
Визначення потенціалу як ресурсів та бізнес-процесів, які здатні мобілізувати ці ресурси	Т.Йеннер, Н.Краснокутська	
Визначення потенціалу організації з урахуванням конкурентних переваг	А.Воронкова, В.Гнатушенко, В.Хомяков, І.Бакум,	Акцентується на необхідності врахування ресурсів для підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, але при цьому існує вузьке, несистемне розуміння економічних складових потенціалу організації.

Не применшуючи значення ресурсів, як базису у формуванні потенціалу організації, відзначимо, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою не менш важливою складовою потенціалу, на думку Т.Йеннера та Н.Краснокутської, виступає здатність організації мобілізувати ресурси в ході здійснення комплексу дій (бізнесів-процесів). З урахуванням того, що сукупність таких здібностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то економічний потенціал визначають також як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів [7, с.83; 9].

Але найбільш доцільним вважається розуміння економічного потенціалу організації як “конкурентного” чи “конкурентноспроможного”. Наприклад, конкурентноспроможний потенціал промислових підприємств А. Воронкова визначає як “сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі, конкурентні позиції на ринку”.

Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси організації, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого. Цікавою в цьому випадку є запропонована Н.Ігнатенком та В.Руденком класифікація за напрямками уявлень про потенціал. Так, у 42% випадків змістове значення терміну “потенціал” асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; у 18% - з потужністю виробництва (галузей народного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; у 16% - з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою; у 8% - з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту [8, с.7; 9].

На підставі аналізу сучасних теоретичних підходів щодо розуміння поняття “економічний потенціал” найбільш доречним є його визначення як сукупності можливостей організації, яка здатна відтворювати максимально можливий обсяг виробництва та забезпечувати конкурентні позиції на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / [Редкол.: ... Мочерний С.В. (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест, 2002.- 976 с.
3. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / [Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В. та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник / [Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362с.
5. Шафиков М.Т. Потенциал: сущность и структура / Шафиков М.Т. // Социально-гуманитарные знания, 2002. – №1. – С. 242.
6. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.01 “Економіка промисловості” / Лапін Є.В. – Харків, 2006. – 36 с.
7. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Йеннер Т. // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 2. - С. 83-87.
8. Игнатенко Н.Т. Производственно-ресурсный потенциал территории / Игнатенко Н.Т., Руденко В.П.- К., 1986. – С. 7.



9. Артюхіна М.В. Формування соціально-економічного потенціалу вищої школи: теоретичні аспекти та практична реалізація: монографія / М.В.Артюхіна. – Слов'янськ: Видав. Б.І.Маторіна, 2015. – 240 с.

УДК 37.018.593:005.591.43

**Артюхіна М.В.**

к.е.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Лисенко В.О.**

студентка 1 курсу магістратури  
спеціальності 073 «Менеджмент»

### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ОСВІТНЬОГО БІЗНЕСУ**

*У статті розглянуто франчайзингову модель розвитку освітнього бізнесу в Україні. Проаналізовано законодавче забезпечення вітчизняного франчайзингу. Наведено приклади діючих франчайзингових систем в освітній галузі України.*

**Ключові слова:** франчайзинг, франчайзер, франчайзі, договір комерційної концесії, освітній заклад, ліцензія.

Розвиток вітчизняного малого та середнього бізнесу в освітній галузі зазнає сьогодні чимало проблем. В складних економічних умовах приватним невеличким освітнім центрам дуже складно отримувати достатній рівень прибутковості та триматися на ринку, розробляти та просувати власний бренд. Тому не випадково останнім часом в освітній галузі поширення набуває таке явище як франчайзинг.

Дослідженню франчайзингової моделі бізнесу присвячені праці таких науковців: Ж. Делетєя, А. Деєва, Д. Землякова, О. Кузьміна, М. Макашева, Т. Мирончук, С. Сілінга, Ш. Скотта, У. Сухорської, Н. Петришина, Л. Шаяна. Франчайзинг у закордонному освітньому просторі досліджувала А. Семенова.

Метою роботи є характеристика франчайзингової моделі розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу у вітчизняній галузі освіти.

Вперше франчайзингову модель розвитку бізнесу запровадив А. Зінгер, власник відомого бренду з виробництва швейних машин. Ще з 1851 р. Зінгер починає укладати угоду з сторонніми підприємцями на право торгівлі та обслуговування швейного обладнання під його брендом. Пізніше, з 1930 р. франчайзинг починають використовувати нафтопереробні компанії Америки. Сьогодні франчайзингова модель застосовується у багатьох сферах бізнесу (галузі громадського харчування, туризму, спорту та ін.) у різних країнах світу.

У більш широкому сенсі франчайзинг (фр. franchissage — пільга, привілей) — це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-



хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах [1].

Франчайзинг в освіті - це спільна діяльність навчальних закладів щодо формування пропозиції, виробництва (надання) і просування освітніх і супутніх до них послуг і продуктів на ринок [2]. Треба зазначити, що ліцензування освітньої діяльності не є частиною франчайзингового пакету і здійснюється франчайзі самостійно.

На ринку України відомими франчайзерами в галузі освіти є як міжнародні, так і вітчизняні бренди, серед них: міжнародна школа усного рахунку «Соробан», дитяча міжнародна бізнес-школа Rainbow, дитячий центр розвитку «Vabe center Кузя». Вартість франчайзингового пакету, наприклад, дитячого центру розвитку «Vabe center Кузя» складає: для регіонів України разовий паушальний внесок 70 тис. грн. (для Києва та Київської обл. 125 тис. грн.), роялті 750 грн. на місяць, термін договору комерційної концесії не менше 5 років. Вартість франчайзингового пакету школи «Соробан» складає: разовий внесок 140 тис. грн., роялті 10% від виручки [3; 4; 5].

Франчайзер відразу готовий надати підтримку франчайзі. Це і видача «дорожньої карти відкриття нового офісу» з описом всіх етапів старту від бухгалтерії, меблів і до залучення учнів; допомога рекламними матеріалами і дизайном майбутньої філії; організація конференцій франчайзі з обміну досвідом розвитку і вирішення завдань. Часто освітні франчайзери надають для користування створену ними онлайн-платформу, яка відстежує не тільки результат кожного учня, а й безпосередньо захищає від недобросовісних співробітників. Онлайн-платформи розташовані на хостингу хмарного сервісу і захищені від збоїв. Франчайзери готові безлімітно навчати тренерів, вкладати свої ресурси в їх кількісний склад та професійне зростання для спільної вигоди.

Перспективним в Україні бачиться застосування франчайзингу у галузі вищої освіти. Підставами для розроблення спільних програм вітчизняних та закордонних вищих навчальних закладів шляхом запровадження освітнього франчайзингу є надання навчальним закладам автономії і встановлення рекомендаційного характеру розроблених освітньо-кваліфікаційних характеристик та освітньо-професійних програм при формуванні навчальних планів (робочих навчальних планів) вищими навчальними закладами з 2015/2016 навчального року, що визначено наказом Міністерства освіти і науки України від 26.01.2015 №47 “Про особливості формування навчальних планів на 2015/2016 навчальний рік”, тобто впровадження указаних нормативів навчальними закладами є необов’язковим [6].

В Українському законодавстві взаємовідносини франчайзера і франчайзі регулюються Договором комерційної концесії. При цьому термін "франчайзинг" замінено на термін "договір комерційної концесії", а терміни "франчайзер" і "франчайзі" - на "правоволоділець" і "користувач". Сьогодні законодавча база комерційної концесії в Україні перебуває на стадії

формування. Договір комерційної концесії врегульований положеннями глави 76 ЦК України «Комерційна концесія». Крім цього, окремі норми про цей договір містяться у ГК України (глава 36). Для більш детального регулювання відносин за договором комерційної концесії передбачається прийняття в Україні спеціального закону. За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг (ст. 1115 ЦК України). За юридичною метою договір комерційної концесії спрямований на передачу права користування комплексом прав, що належать правоволодільцю. Йдеться, в першу чергу, про права на об'єкти інтелектуальної власності. Тому в структурі ЦК України положення про договір комерційної концесії розміщені поряд з нормами про договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

Виокремимо основні принципи співпраці з франчайзингом у галузі освіти:

- франчайзер є власником торгівельної марки, ноу-хау, комерційного досвіду та ділової репутації, новітніх методик навчання, інноваційних продуктів, а також інших нематеріальних активів;

- франчайзер має перевірену та успішну бізнес-ідею, яка реально спроможна принести прибуток;

- франчайзі керує справою під вівіскою франчайзера як незалежний підприємець, франчайзі може бути як юридичною особою, так і фізичною особою-підприємцем, його заробітком є прибуток від діяльності;

- франчайзі є власником майна, що знаходиться в точці, тобто за свої кошти арендує чи купує приміщення для надання освітніх послуг, оплачує роботу персоналу, веде фінансовий та бухгалтерський облік своєї діяльності та ін.;

- франчайзі сплачує вартість франшизи (одноразово), а також періодичні відрахування за користування франшизою (безпосередньо у формі платежів або побічно в націнках на товар, що купуються у франчайзера). Вартість франшизи залежить від відомості торгівельної марки;

- франчайзі часто не має можливості самостійно визначати ціни товарів або послуг у своїй точці;

- франчайзі має можливість самостійно формувати асортимент, у рамках, визначених франчайзером.

- франчайзер передає франчайзі знання того, як власне необхідно вести діяльність (ноу-хау) [1].

При використанні франчайзингу у галузі послуг важливо враховувати питання про контроль над реалізацією послуг. У галузі освіти проблема контролю надзвичайно важлива. Тому при підписанні франчайзингових угод варто одержати підтвердження можливості НЗ-партнера надати послуги необхідної якості, а також мати систему його постійного контролю.

Подальші дослідження за проблемою бачаться в напрямку розроблення методичних рекомендацій щодо удосконалення діяльності франчайзингових

систем в галузі освіти та дослідженні питань ефективного управління цими системами.

#### Список використаних джерел

1. Артюхіна М.В. Маркетингова та іміджева діяльність навчального закладу. 2 частина: підр. / М.В. Артюхіна. – Слов'янськ.: Видав. Б.І.Маторіна, 2015. – 201 с.
2. Семенова А.С. Образовательный франчайзинг: сущность, принципы построение и функционирование сети: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / Семенова Анна Сергеевна. – М., 2002. – 271 с.
3. Школа усного рахунку «Соробан» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://soroban.ua/ua/franchiza/>
4. Дитяча бізнес-школа Rainbow [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rainbowschool.international/uk/>
5. Дитячий центр розвитку «Babe center Кузя» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.babycenter.com.ua/uk/>
6. Чиж Б.І. Перспективи впровадження освітнього франчайзингу в межах розвитку міжнародних відносин та автономії вищих навчальних закладів / Б.І. Чиж. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/2427/1/%D0%A7%D0%B8%D0%B6%20%D0%91.%D0%86..pdf>

УДК 364(477.62)

**Артюхіна М.В.**

к.е.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Рудь В.В.**

студент 4 курсу спеціальності

071 «Облік і оподаткування»

### **СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

*У статті розглянуто сутність, основні тенденції та перспективи організації соціального захисту населення в Донецькій області. Приведено статистичні показники, що характеризують динаміку соціального захисту населення області.*

**Ключові слова:** соціальний захист, пенсія, населення пенсійного віку, мало захищені верстви населення.

Однією з задач уряду будь-якої країни є турбота про соціальний добробут населення. Соціальна сфера посідає чільне місце серед усіх життєво-важливих сфер, які допомагають окремії категорії населення країни досягнути встановлених параметрів якості життя малозахисчених верств з метою забезпечення мінімальних рівнів соціального захисту [1]. В умовах дефіциту державного бюджету, та невдоволеності населення України існуючою

системою соціального захисту, яка значно нижча загальноєвропейського рівня, питання оптимізації соціального захисту набувають актуальності не лише на загальнодержавному, але і на регіональному рівні. Особливо в умовах децентралізації.

Вирішенню проблем соціального захисту населення присвячені праці таких науковців: Н. Болотіна, Н. Борецької, А. Вагнера, О. Грішнєвої, І. Каленюк, М. Кравченко, А. Маршала, О. Мельник, Л. Шевченко, Й. Шумпетера, М. Фаріон, В. Якубенко. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання соціального захисту населення на регіональному рівні.

Метою роботи є розкриття особливостей соціального захисту населення Донецької області та пошук шляхів його удосконалення.

Оскільки об'єктами та суб'єктами соціальної політики виступають з однієї сторони державні інститути, а з іншої – населення країни, то доцільно розглядати комплексну систему соціального захисту як державний інститут опіки найменш захищеного прошарку населення [1].

Відповідно до інституційної парадигми «соціальний захист населення – відносини між суспільством та соціально вразливими верствами соціуму з приводу отримання ними економічних благ (соціальні виплати, допомоги, компенсації, пільги, податкові знижки та кредити) для забезпечення існуючих у країні соціальних стандартів через діяльність відповідних інститутів (соціальні гарантії, соціальні стандарти, соціальні нормативи, державні та громадські організації, фонди і установи, а також корпорації і міжнародні інституції)» [2].

Реалізацію державної політики з питань соціального захисту населення забезпечують регіональні департаменти, які опікуються питаннями соціально-трудових відносин, зайнятості населення та трудової міграції; соціальної підтримки та надання соціальних послуг вразливим верствам населення, зокрема особам похилого віку, з інвалідністю, ветеранам війни та учасникам антитерористичної операції, громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, сім'ям та особам, які перебувають у складних життєвих обставинах, малозабезпеченим, внутрішньо переміщеним особам, іншим категоріям осіб, які згідно із законодавством України мають право на пільги та отримання житлових субсидій.

Департамент соціального захисту населення Донецької області:

- здійснює моніторинг за дотриманням підприємствами, установами та організаціями правил, норм, стандартів у межах визначених повноважень;
- аналізує стан і тенденції соціального розвитку в межах Донецької області та вживає заходів для усунення недоліків;
- бере участь у підготовці пропозицій до проектів програм соціально-економічного розвитку Донецької області;
- вносить пропозиції щодо проекту обласного бюджету;
- готує інформаційні та аналітичні матеріали, статистичну, адміністративну, оперативну звітність з питань, що належать до його компетенції;

- бере участь у вирішенні відповідно до законодавства колективних трудових спорів (конфліктів);
- забезпечує реалізацію заходів державних програм соціальної та професійної адаптації військовослужбовців, звільнених у запас або відставку, і тих, які підлягають звільненню у зв'язку з реформуванням Збройних Сил України та інших військових формувань;
- сфері соціальної підтримки населення, забезпечення державних соціальних гарантій окремим категоріям громадян;
- забезпечує організацію та координацію роботи, пов'язаної з обліком внутрішньо переміщених осіб;
- здійснює контроль за правильністю і своєчасністю призначення та виплати управліннями соціального захисту населення районних державних адміністрацій та виконавчих органів місцевого самоврядування компенсацій та інших соціальних виплат, виконанням інших заходів щодо соціального захисту населення відповідно до законодавства України;
- забезпечує і проводить організаційно-методичне керування роботою головних державних соціальних інспекторів і державних соціальних інспекторів та ін.

Найважливішим видом соціального захисту є пенсії (за віком, через інвалідність, за вислугу років, у разі втрати годувальника) і допомоги (через тимчасову непрацездатність, за вагітністю і пологами, на дітей малозабезпечених сімей, багатодітних і одиноких матерів, на оплату проїзду в санаторії тощо). В таблиці 1 наведено динаміку середнього розміру призначеної місячної пенсії та кількість пенсіонерів у Донецькій області [3].

Таблиця 1

**Середній розмір призначеної місячної пенсії та кількість пенсіонерів в  
Донецькій області**

роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис.
	усього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
1996	41,4	42,6	46,6	30,3	1578,7
1997	55,6	55,0	73,2	43,8	1571,1
1998	56,0	55,3	73,7	44,5	1567,2
1999	66,3	66,5	82,1	50,7	1555,4
2000	75,7	76,8	89,7	56,7	1557,3
2001	92,5	94,9	103,5	68,2	1542,6
2002	140,1	146,7	142,6	102,1	1536,9
2003	156,4	164,3	154,5	114,2	1524,5
2004	227,3	246,7	185,7	156,1	1512,5
2005	350,2	365,2	310,2	290,9	1489,8
2006	446,4	466,7	394,1	337,0	1484,9
2007	545,8	580,5	436,6	386,8	1473,5
2008	943,9	1014,2	623,8	687,4	1456,1
2009	1142,4	1209,5	813,6	907,9	1441,7

2010	1250,4	1307,1	962,1	1081,3	1435,4
2011	1385,4	1434,3	1162,8	1235,6	1429,1
2012	1488,1	1538,8	1218,2	1378,1	1429,0
2013	1734,6	1792,9	1418,6	1588,9	1403,6
2014	1792,6	1855,9	1459,6	1631,0	1392,4
2015 <sup>1</sup>	1864,4	1917,0	1514,1	1758,8	836,5
2016 <sup>1</sup>	1969,4	2021,3	1615,0	1875,3	1005,6
2017 <sup>1</sup>	2102,1	2153,2	1777,6	1964,0	885,6
2018 <sup>1</sup>	3268,0	3453,8	2146,1	3263,7	853,9

<sup>1</sup>Без урахування частини тимчасово окупованої території у Донецькій області.

У таблиці 2 наведено динаміку щодо кількості усиновлених дітей Донецької області [3].

Таблиця 2

## Кількість усиновлених дітей в Донецькій області

	Кількість дітей, усиновлених протягом року	Із них:				Загальна кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування на кінець року
		громадянами України		іноземними громадянами		
		усиновлено дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування	усиновлено дітей, які проживають з одним із батьків і усиновлені вітчимою (мачухою)	усиновлено дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування	усиновлено дітей, які проживають з одним із батьків і усиновлені вітчимою (мачухою)	
2000	746	218	306	222	—	...
2001	939	224	292	423	—	...
2002	888	200	237	451	—	...
2003	753	178	228	347	—	14494
2004	654	160	197	297	—	14742
2005	641	151	174	316	—	13715
2006	504	157	159	188	—	13815
2007	707	204	167	335	1	12217
2008	739	279	159	300	1	11755
2009	699	304	152	242	1	11153
2010	617	279	151	187	—	10667
2011	521	270	118	130	3	10374
2012	543	260	144	136	3	9897
2013	476	239	142	94	1	9817
2014	318	192	78	46	2	9871
2015 <sup>2</sup>	172	69	74	29	—	4709
2016 <sup>2</sup>	194	94	68	32	—	4749
2017 <sup>2</sup>	192	88	61	43	—	4890

<sup>1</sup>За даними служби у справах дітей Донецької облдержадміністрації.

<sup>2</sup>Без урахування частини тимчасово окупованої території у Донецькій області



Організація соціального захисту населення Донецької області має свою специфіку, яка обумовлена існуючою соціальною ситуацією в області. По-перше в області за останні роки значно збільшилося населення пенсійного віку. За даними Головного управління статистики у Донецькій області у 2013 р. кількість осіб старше 60 років в області складала 1031,3 тис. осіб, у 2018 р. – 1141,3 тис. осіб. Збільшилася і частка дітей народжених жінками, які не перебували у зареєстрованому шлюбі. У 2013 р. їх було 26,8 %, а в 2017 р. – 30,8% (і це без урахування частини окупованої території Донецької області) [3]. В останні роки спостерігається збільшення навантаження на районні відділи соціального захисту в Донецькій області, які окрім місцевого населення обслуговують значну частку переселенців.

Напрямами вдосконалення соціального захисту, як на рівні регіону, так в державі у цілому є:

- удосконалення нормативно-правової бази щодо соціального захисту населення;
- створення стабільних фінансових засад соціального захисту населення;
- зміцнення інституційної спроможності державної служби зайнятості та Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- забезпечення інформування та консультування населення, зокрема, шляхом організації роботи консультаційних пунктів в сільрадах, райдержадміністраціях, податкових інспекціях; впровадження системи автоматизованих консультацій;
- налагодження співпраці з питань соціального захисту населення з органами місцевої влади та молодіжними організаціями.

#### **Список використаних джерел:**

1. Фаріон М.М. Особливості системи соціального захисту населення в Україні / М.М. Фаріон // Ефективна економіка. – 2017. - №7. Електронне видання: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5709>
2. Руженський М. М. Трансформація інститутів соціального захисту населення в транзитивній економіці. дис. на здобуття наукового ступеня д.е.н. К.: 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/Ruzhenskyj\\_diss.PDF](https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/Ruzhenskyj_diss.PDF)
3. Головне управління статистики у Донецькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua/statinform1/index.php>

УДК 662.7+658.562

**Коверга С.В.**д.е.н., проф. , академік Академії економічних наук України  
завідувач кафедри менеджменту ДДПУ**Попова Г.В.**

к.пед.н., доц .каф. менеджмента

**Гришко О.І.**

студент 1 курсу магістратури спеціальності 073 Менеджмент

**ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ  
ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР**

Підвищення якості продукції є одним з основних напрямів забезпечення результативності господарської діяльності промислових підприємств в ринкових умовах з огляду на істотну значущість якісних характеристик товару для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, можливості збільшення доходів, зниження витрат щодо користування товаром для споживача та ін. Особливу значущість питання забезпечення якості має для торгівлі сировинними товарами, оскільки якість сировини виступає передумовою забезпечення якості готової продукції. З огляду на вказані обставини, формування системи управління якістю продукції у господарських структурах, які поєднують підприємства в межах повного технологічного циклу, тобто у вертикально інтегрованих корпоративних структурах, виступає одним з найважливіших управлінських механізмів, який дає змогу підвищити ефективність виробництва продукції на всіх технологічних етапах і забезпечити контроль за формуванням кінцевого результату діяльності підприємств в рамках корпоративної структури.

Дослідження питань управління якістю висвітлені в роботах зарубіжних вчених: Е. Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Г. Тагуті, Дж. Харрінгтона, А. Фейгенбаума; російських вчених: Л. М. Бадалова, А. В. Глічева, В. А. Лapidуса, І. І. Мазура, В. В. Окрепилова, О. В. Орлова; вітчизняних вчених: С. Ф. Поважного, О. М. Криворучко, М. І. Шаповала, В. Г. Шинкаренка та інших вчених. Зокрема, питання управління якістю продукції підприємств, яке базується на системному підході та точному прогнозуванні, досліджено в розробках: О. І. Амоші, І. С. Грозного, С. В. Коверги, З. С. Каїри, Ю. В. Макогона, В. А. Панкова, В. Ф. Проскури, Н. Ю. Рекової, А. Г. Семенова, Г. А. Семенова та ін.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, проблема управління якістю продукції підприємств залишається актуальною і по теперішній час, бо існуюча теоретична база та науково-методичні підходи є частіше універсальними і не завжди враховують галузеві та організаційно-структурні особливості функціонування промислових підприємств, що не дозволяє вирішити проблеми неоднозначності трактувань понятійно-категоріального апарату та розробки досконалої системи управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих структур.

Перехід промисловості на ринкові відносини, прагнення підприємств самостійно вийти на міжнародний ринок потребує систематичної роботи з підвищення якості продукції. Підхід до стратегії підприємництва має ґрунтуватися на тому, що якість є одночасно і найефективнішим засобом задоволення потреб, і засобом зниження витрат виробництва.

Світовий досвід показує, що якість - найважливіший фактор виходу з економічної кризи. Не можна розраховувати на успіх у конкурентній боротьбі без вирішення проблеми якості. В даний час однією із найсерйозніших проблем для вітчизняних підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур є підвищення ефективності функціонування системи управління якістю, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції.

Зрозуміло, що для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур необхідно значне оновлення існуючих технологій та обладнання і, що особливо важливо, потрібне удосконалення процесів управління якістю на підприємствах. Без грамотного управління навіть при найсучасніших технологіях організація не буде функціонувати ефективно. Але перш ніж проводити заходи щодо вдосконалення управління якістю продукції, необхідно з'ясувати, які існують особливості в системі управління якістю продукції на підприємстві, які проблеми в організації пов'язані з неефективністю управління, які чинники викликають появу цих проблем. Іншими словами, необхідно провести діагностику поточного стану системи управління якістю продукції для того, щоб визначити, що саме і в якій мірі вимагає удосконалення [1 - 3].

Для ефективного функціонування сучасних систем якості необхідно періодичне проведення діагностики (або за термінологією МС ІСО - самооцінки системи управління якістю). Для визначення вузьких місць в функціонуванні системи управління якістю продукції міжнародні стандарти ІСО 9004: 2000 рекомендують використовувати три економічні підходи (рис. 1), мета яких полягає у виборі пріоритетних напрямків удосконалення системи управління якістю для підвищення ефективної діяльності підприємства [4, 5].



Рис. 1 Підходи до проведення діагностики системи управління якістю продукції згідно МС ІСО 9004: 2000

Діагностика системи управління якістю продукції підприємства як наукова дисципліна перебуває в стадії формування, і в даний час немає

загальноприйнятого визначення діагностики системи управління якістю продукції. Діагностика процесів системи управління якістю продукції підприємства - це підсистема системи управління якістю, основне призначення якої полягає в розпізнаванні стану системи управління якістю продукції підприємства, виявлення невідповідностей в її функціонуванні та областей можливого вдосконалення.

Таким чином, на основі існуючих базових принципів проведення діагностики, процедуру діагностики стану системи управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур пропонується виконувати за наступною схемою (рис.2).

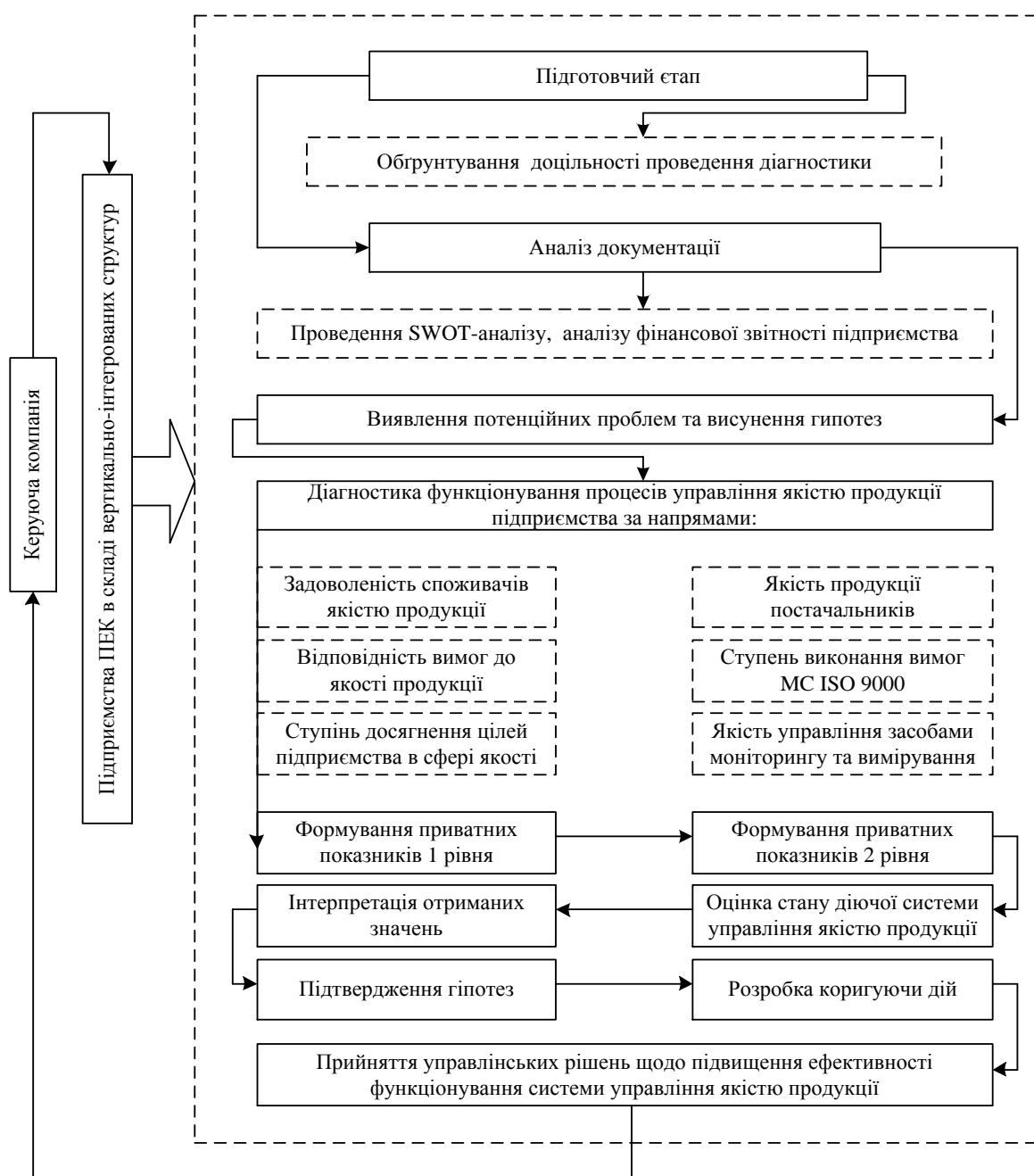


Рис. 2 Алгоритм проведення комплексної діагностики системи управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур

Підготовчий етап включає в себе:

- прийняття рішення про проведення діагностики;
- навчання співробітників методиці діагностики або укладення контракту з консалтинговою фірмою;
- складання плану проведення діагностики;
- проведення вступної наради.

**Перший етап** - виявлення проблем і висування гіпотез. На першому етапі діагностики проводиться SWOT-аналіз, аналіз економічних показників діяльності організації. Головною метою першого етапу діагностики є виявлення проблем в управлінні якістю продукції, оскільки наявність або відсутність проблем характеризує результативність функціонування діючої системи управління.

На цьому етапі висуваються попередні гіпотези про стан системи управління якістю продукції і причини виникнення проблем. Виявлені проблеми стають базою для діагноста при проведенні діагностики процесів управління. Ділянки й процеси, в яких виявлено проблеми, мають піддаватися більш ретельному і глибокому аналізу.

**Другий етап** — аналіз документації. Мета цього етапу - визначити, в якій мірі розроблена документація здатна забезпечити ефективне функціонування системи управління якістю продукції. При проведенні аналізу документації діагност заповнює спеціально розроблений контрольний лист, вибудовує дерево цілей і матрицю відповідальності.

На цьому етапі відбувається пошук причин виникнення проблем, виявлених на першому етапі (уточнюються висунуті гіпотези або формуються нові).

**Третій етап** — діагностика функціонування процесів управління якістю продукції підприємства. Завдання цього етапу - з'ясувати, якою мірою управлінські процеси відповідають встановленим до них вимогам (як вимогам документації організації, так і вимогам, встановленим в діагностичній моделі). При роботі на цьому етапі діагностики користується результатами перших двох етапів: по-перше, відбувається пошук причин виникнення проблем, виявлених на першому етапі, по-друге, проводиться перевірка й доповнення інформації, отриманої при аналізі документації.

Реалізація цього етапу відбувається на основі формування системи оцінювальних показників першого та другого рівня. Аналіз зарубіжної та вітчизняної літератури [6, 7, 8, 9, 10] дозволив виокремити найбільш поширені показники та доповнити їх авторськими.

1. Показник  $P_1$ , що характеризує задоволеність споживачів якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур.

Результати розрахунку показника  $P_1$  допомагають керівництву підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур визначити, чи відповідають правила досягнення задоволеності споживача його потребам і очікуванням, і чи є вони точними і чи не вводять в оману.

Розрахунок показника  $P_1$  дозволить:

- поліпшити практику ведення торгівлі на основі взаємної вигоди і підвищити довіру до організації з боку споживачів;
- знизити імовірність виникнення спірних питань і скарг у результаті кращого розуміння споживачами своїх очікувань від організації щодо її продукції та взаємодії з ними;
- потенційно зменшити необхідність розробки нових документів, що регулюють поведінку організації по відношенню до споживачів.

Розрахунок  $P_1$  здійснюється за формулою:

$$P_1 = \frac{\sum_{i=1}^6 \alpha_i \times D_i}{\sum_{i=1}^6 \alpha_i} \quad (1)$$

де:

$D_i$  - значення  $i$ -го часткового показника другого рівня;

$\alpha_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника другого рівня (табл. 1).

Таблица 1

**Часткові показники другого рівня для розрахунку  $P_1$**

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника другого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\alpha_i$
1.	$D_1$	Частка продукції, зданої з першого пред'явлення споживачу	1
2.	$D_2$	Частка продукції, на яку не отримані рекламації, в загальному числі зданої продукції	1
3.	$D_3$	Частка продукції, на яку від споживача не отримано зауважень, або зауваження не оформлені у вигляді рекламацій, але визнані організацією, в загальному числі зданої продукції	0,6
4.	$D_4$	Частка узгоджених вимог споживача до якості продукції, виконаних повністю і точно (ступінь виконання вимог, кількість претензій споживачів тощо)	1
5.	$D_5$	Частка часу, витраченого на аналіз та узгодження вимог споживача до продукції	0,4
6.	$D_6$	Частка достовірної та повної інформації про задоволеність споживачів (ступінь відповідності інформації, отриманої різними методами)	1

2. Показник  $P_2$ , що характеризує відповідність вимог до якості продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур.

При визначенні рівня відповідності якості продукції вимогам нормативної документації коефіцієнт відповідності може приймати тільки два альтернативних значення - 0 або 1. Якщо виріб відповідає нормативній документації, то коефіцієнт відповідності дорівнює 1, а якщо не відповідає - то



коефіцієнт відповідності дорівнює 0. Якість продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур не може відповідати вимогам нормативної документації, наприклад, наполовину, тобто за половиною показників він відповідає, а за половиною - ні. Якщо хоча б за одним показником якість продукції не відповідає вимогам нормативної документації, то вона вже не підлягає реалізації як виріб, відповідно до даної нормативної документації.

Розрахунок  $P_2$  здійснюється за формулою:

$$P_2 = \frac{\sum_{i=1}^4 \gamma_i \times Z_i}{\sum_{i=1}^4 \gamma_i} \quad (2)$$

де:

$Z_i$  - значення  $i$ -го часткового показника другого рівня;

$\gamma_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника другого рівня (табл. 2).

Таблиця 2

#### Часткові показники другого рівня для розрахунку $P_2$

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника другого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\gamma_i$
1.	$Z_1$	Частка продукції, що не була забракована відділом технічного контролю підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур при операційному контролі	1
2.	$Z_2$	Частка продукції, здана з першого пред'явлення відділом технічного контролю підприємства	1
3.	$Z_3$	Частка продукції, що прийнята без відхилень за погодженням із споживачем	1
4	$Z_4$	Частка неповторюваних невідповідностей продукції за даними з бази даних	1

3. Показник  $P_3$ , що характеризує ступінь виконання вимог Держстандарту.

ДСТ ISO 9001 встановлює вимоги до системи управління якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур в тих випадках, коли організація:

а) потребує демонстрації своєї здатності постачати продукцію, що відповідає вимогам споживачів і відповідним обов'язковим вимогам;

б) зорієнтована на підвищення задоволеності споживачів за допомогою ефективного застосування системи, включаючи процеси постійного її поліпшення та забезпечення відповідності вимогам замовника та обов'язковим вимогам.

Проте, на практиці неадекватне (неузгоджене) розуміння вимог ДСТ ISO 9001 спостерігається не тільки у персоналу організацій, а й серед консультантів із застосування стандарту. Доцільність розрахунку показника  $P_3$  обумовлена

існуванням таких типових проблем в процесах управління якістю продукції на підприємствах вертикально інтегрованих корпоративних структур:

неправильний вибір консалтингової організації і консультанта;

неправильна організація процесу навчання персоналу реалізації вимогам ДСТ ISO 9001;

керівництво та персонал підприємства не сприймає і не реалізує рекомендації консультанта (або реалізує, але з великим запізненням);

нерозуміння вищим керівництвом підприємства своєї ролі і своїх обов'язків у процесі управління якістю продукції;

керівництво підприємства не приділяє належної уваги етапу розробки (коригування) нормативної документації: процедур, інструкцій тощо;

організація не приділяє уваги проведенню запобіжних дій або зовсім їх не здійснює.

Розрахунок  $P_3$  здійснюється за формулою:

$$P_3 = \frac{\sum_{i=1}^9 \varphi_i \times W_i}{\sum_{i=1}^9 \varphi_i} \quad (3)$$

де:

$W_i$  - значення  $i$ -го часткового показника другого рівня;

$\varphi_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника другого рівня (табл. 3).

4. Показник  $P_4$ , що характеризує ступінь досягнення цілей організації у сфері якості. Визначається з урахуванням фактичних величин критеріїв ефективності процесів системи управління якістю продукції, визначених керівництвом підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур як необхідні для її функціонування, а також досягнення поставлених на рік цілей підприємства в області якості.

Таблиця 3

Часткові показники другого рівня для розрахунку  $P_4$

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника другого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\varphi_i$
1.	$W_1$	Частка технологічного обладнання, для якого планові терміни проведення перевірки на технологічну точність були дотримані	1
2.	$W_2$	Частка технологічного обладнання, для якого планові терміни проведення налагоджувальних і ремонтних робіт були дотримані	1
3.	$W_3$	Частка спеціальних і особливо відповідальних технологічних процесів, що мають свідоцтва атестації	1
4.	$W_4$	Частка технологічних операцій без порушення технологічної дисципліни від перевірених технологічних операцій	1
5.	$W_5$	Частка вимірювального, контрольного і випробувального обладнання, що пройшло перевірку і атестацію в заплановані терміни	1

6.	$W_6$	Частка продукції, випущеної і прийнятої згідно з виробничим планом	1
7.	$W_7$	Частка персоналу, що пройшов навчання і атестацію відповідно до встановлених вимог	1
8.	$W_8$	Частка виявлених і усунених невідповідностей (достовірність і повнота інформації про функціонування системи управління якістю продукції)	1
9.	$W_9$	Частка відповідності коригувальних (попереджуючих) дій причин невідповідностей (кількість повторних невідповідностей)	1

Розрахунок  $P_4$  здійснюється за формулою:

$$P_4 = \frac{\sum_{i=1}^{K_{ep}} C_i + \sum_{j=1}^{K_m} G_j}{K_{ep} + K_m} \quad (4)$$

де:

$C_i$  - внесок  $i$ -го критерію ефективності процесів управління якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур;

$G_j$  - внесок  $j$ -го критерію досягнення цілей в області управління якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур;

$K_{ep}$  - кількість критеріїв ефективності процесів;

$K_m$  - кількість критеріїв досягнення поставлених цілей на рік в області управління якістю продукції.

$C_i$  приймає значення в залежності від того, які дії необхідно здійснити при фактичній величині критерію:

$C_i = 0$  - якщо потрібні корегувальні управлінські дії;

$C_i = 0,5$  - якщо потрібні попереджувальні управлінські дії;

$C_i = 1$  - якщо управлінські дії не потрібні.

Корегувальні управлінські дії потрібні, якщо фактичне значення критерію ефективності процесів управління гірше встановленого нормативу.

Попереджувальні управлінські дії потрібні, якщо фактичне значення критерію ефективності знаходиться в допустимому діапазоні встановленого нормативу, але відсутнє поліпшення в порівнянні з попереднім періодом.

Корегувальні та запобіжні управлінські дії не потрібні, якщо фактичне значення критерію ефективності краще встановленого нормативу та має динаміку поліпшення в порівнянні з попереднім періодом.

У разі підбиття проміжних підсумків кілька разів на рік  $C_i$  розраховується як середнє арифметичне всіх проміжних підсумків.

Величина  $G_j$  критерію досягнення  $i$ -ї мети у сфері якості, поставленої на рік, набуває значення в залежності від того, чи досягнута мета:

$Z_i = 0$  — якщо мета не досягнута;

$Z_i = 1$  — якщо мета досягнута.

У табл. 4 наведені типові цілі в області управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур.

Таблиця 4

**Перелік типових цілей управління якістю продукції підприємств  
вертикально інтегрованих корпоративних структур**

№ п/п	Мета	Заходи з досягнення мети
1	2	3
1.	Забезпечення якості продукції на етапі технічної підготовки виробництва (ТПВ)	Планування та координація робіт із забезпечення якості продукції на етапі технічної підготовки виробництва
		Технологічний і нормалізований контроль креслень; метрологічна експертиза технічної документації
		Вибір методів і засобів вимірювань. Проектування, конструювання і апробування контрольно-вимірювального та випробувального обладнання
		Розробка й освоєння технології контролю та випробувань
		Випробування матеріалів, напівфабрикатів, пристосувань, призначених для виробництва нового виробу
		Випробування дослідного зразка; стендові випробування установчої серії; експлуатаційні випробування
		Корегування технічної документації за результатами проведених випробувань та експертного контролю
2.	Забезпечення якості закупівель	Поточне планування робіт і координація діяльності щодо забезпечення якості закупівель
		Збір та аналіз інформації з метою вибору постачальників; аудит системи якості постачальника; аналіз контрактів з постачальниками
		Проведення вхідного контролю матеріалів, покупних напівфабрикатів, комплектуючих
3.	Забезпечення якості продукції під час виробничого процесу	Поточне планування робіт і координація робіт із забезпечення якості продукції на етапі виробництва відповідно до загального виробничого плану-графіка
		Контроль технологічного обладнання, технологічного оснащення, інструменту на відповідність технічним вимогам, викладеним у технічній документації
		Контроль дотримання технологічної дисципліни: періодичний або летючий
		Статистичний контроль і регулювання технічного процесу; проведення самоконтролю
		Міжопераційний контроль; приймальний контроль і випробування готової продукції
4.	Забезпечення якості упаковки, зберігання та транспортування	Планування та координація робіт з контролю якості упаковки, зберігання і транспортування
		Розробка вимог до якості упаковки, визначення умов зберігання і транспортування, які виключають пошкодження Контроль якості упаковки
		Контроль дотримання умов зберігання з метою попередження пошкоджень готової продукції

		Контроль дотримання умов транспортування з метою попередження пошкоджень готової продукції
5.	Забезпечення якості продукції в процесі експлуатації	Розробка інструкцій з експлуатації продукції Післяпродажне обслуговування споживачів
6.	Навчання персоналу питань управління якістю продукції	Перепідготовка кадрів Підвищення кваліфікації робітників
7.	Метрологічне забезпечення	Планування та координація робіт, виконуваних метрологічною службою організації Ремонт, відновлення й заточування малоцінного контрольно-вимірювального інструменту, що використовується для потреб контролю та оцінки досягнутого рівня якості продукції Ремонт випробувального та контрольно-вимірювального обладнання Калібрування і метрологічний контроль точності випробувального та контрольно-вимірювального обладнання та інструменту. Атестація засобів контролю, вимірювання та випробувань
8.	Загальне керівництво діяльністю по забезпеченню якості продукції	Планування та координація діяльності системи якості: встановлення цілей, завдань у сфері якості, визначення політики у сфері якості; розробка програм удосконалення діяльності в області забезпечення якості; координація робіт всіх підрозділів, організації в галузі забезпечення якості Інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування системи якості: аналіз вимог споживачів до якості продукції; аудит системи якості, аналіз результатів аудиту; облік, підготовка звітності та аналіз витрат на якість, облік і аналіз браку; облік і аналіз рекламаций з боку споживачів Правове забезпечення функціонування системи якості та сертифікація

5. Показник  $P_5$ , характеризує якість продукції постачальників.

Якість продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур, а відповідно і їх конкурентоспроможність великою мірою залежать від якості роботи їх постачальників.

Вхідний контроль якості, по суті — діяльність, спрямована на виявлення та усунення невідповідностей, яка призводить до збільшення собівартості конкретних одиниць продукції, виготовлених за допомогою ресурсів, що підлягають контролю. У той же час заходи з оцінки здатності постачальників забезпечувати і покращувати якість ресурсів, що поставляються — дозволяють, навпаки, в перспективі зменшити витрати на одиницю кінцевої продукції і таким чином підвищити ефективність операцій. Іншими словами — посилення вхідного контролю — це екстенсивний шлях розвитку, що призводить до перевитрат ресурсів у рамках спільної діяльності постачальника і споживача; а оцінка постачальників і пов'язані з нею заходи щодо вдосконалення їх систем менеджменту якості — інтенсивний шлях, що дозволяє заощадити ресурси.

Розрахунок  $P_5$  здійснюється за формулою:

$$P_5 = \frac{\sum_{i=1}^3 \mu_i \times B_i}{\sum_{i=1}^3 \mu_i} \quad (5)$$

де:

$B_i$  - значення  $i$ -го часткового показника другого рівня;

$\mu_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника другого рівня (табл. 5).

**Таблиця 5. Часткові показники другого рівня для розрахунку  $P_5$**

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника другого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\mu_i$
1.	$B_1$	Частка постачальників, що мають документальні відомості (записи) про оцінку та повторну оцінку	0,6
2.	$B_2$	Частка придатної продукції в загальній кількості поставленої	1
3.	$B_3$	Повнота і точність виконання вимог до закупівель (ступінь виконання плану закупівель, кількість претензій до закуповуваної продукції тощо)	1

6. Показник  $P_6$ , що характеризує якість процесу управління засобами моніторингу та вимірювань.

Метою управління контрольним, вимірювальним та випробувальним обладнанням є забезпечення єдності і необхідної точності вимірювань при виконанні контрольних, вимірювальних і випробувальних операцій, використовуваних для встановлення дійсних значень контрольованих величин та підтвердження відповідності вимогам, встановлених у технічній документації.

Розрахунок  $P_6$  здійснюється за формулою:

$$P_6 = \frac{\sum_{i=1}^2 \chi_i \times M_i}{\sum_{i=1}^2 \chi_i} \quad (6)$$

де:

$M_i$  - значення  $i$ -го часткового показника другого рівня;

$\chi_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника другого рівня (табл. 6).

**Таблиця 6. Часткові показники другого рівня для розрахунку  $P_6$**

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника другого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\chi_i$
1.	$M_1$	Забезпеченість засобами моніторингу та вимірювань (кількість пристроїв по відношенню до потреби)	1
2.	$M_2$	Ступінь виконання вимог з перевірки / калібрування пристроїв для моніторингу та вимірювань (кількість пристроїв, які не відповідають вимогам)	1



Таким чином, значення інтегрального показника стану діючої системи управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур являє собою кількісну величину  $P_{con}$ , яка визначається за формулою:

$$P_{con} = \sum_{i=1}^6 (\delta_i \times P_i) \quad (7)$$

де:

$P_i$  - значення  $i$ -го часткового показника першого рівня;

$\delta_i$  - коефіцієнт значимості  $i$ -го часткового показника першого рівня,  
 $0 \leq \delta \leq 1, \sum \delta_i = 1$  (табл. 7).

Таблиця 7

### Часткові показники першого рівня

№ п/п	Позначення показника	Економічний зміст часткового показника першого рівня	Коефіцієнт значущості показника $\chi_i$
1.	$P_1$	Характеризує задоволеність споживачів якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур	1
2.	$P_2$	Характеризує відповідність вимог до якості продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур	1
3.	$P_3$	Характеризує ступінь виконання вимог Державного стандарту	0,9
4.	$P_4$	Характеризує ступінь досягнення цілей організації у сфері якості	0,9
5.	$P_5$	Характеризує якість продукції постачальників	0,8
6.	$P_6$	Характеризує якість процесу управління засобами моніторингу та вимірювань	0,8

Інтерпретація отриманих значень  $P_{con}$  наведена в табл. 8.

Таблиця 8

### Інтерпретація отриманих значень $P_{con}$

Показник	Стан системи управління якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур
$P_{con} < 0,55$	незадовільний
$0,55 \leq P_{con} < 0,65$	задовільний
$0,65 \leq P_{con} < 0,85$	достатньо високий
$P_{con} \geq 0,85$	високий

**Четвертий етап** — формування гіпотез. Після того, як проведена інтеграція всіх діагностичних даних, приступають до аналізу даних і формування остаточних гіпотез про стан системи управління якістю продукції і причини існуючих в організації проблем.

Напрямок аналізу діагностичних даних - від загального (інтегральних факторів) до приватного. Тобто спочатку аналізується інформація, необхідна

для прийняття стратегічних рішень, а потім інформація, необхідна для прийняття тактичних рішень. За таким же принципом складається звіт про результати діагностики.

Таким чином, запропоновано методичний підхід до проведення діагностики стану системи управління якістю продукції підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур. В основі даного підходу лежить алгоритм проведення комплексної діагностики, який базується на використанні статистичних методів в управлінні якістю, реалізація яких дозволяє провести об'єктивну оцінку кількісних та якісних характеристик діючої на підприємстві системи управління якістю продукції.

Розроблений алгоритм проведення комплексної діагностики дозволяє скоротити витрати на діагностичне дослідження, отримати необхідну діагностичну інформацію і висунути на основі цієї інформації достовірні гіпотези про стан системи управління якістю продукції підприємства вертикально інтегрованих корпоративних структур і про проблеми її розвитку.

Проведені дослідження практики підприємств вертикально інтегрованих корпоративних структур щодо управління якістю продукції зумовили такі напрями вдосконалення: створення належних організаційно-технічних управлінських і соціально-економічних умов, що сприяють забезпеченню необхідної якості виробничих процесів; організацію управління процесами для забезпечення відповідності їх входів і виходів до встановлених критеріїв якості; розробку відповідного управлінського інструментарію.

#### Список використаних джерел

1. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : [монографія] / Л. А. Костирко. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
2. Мельник О. Г. Діагностика діяльності підприємства: сутність та види / О. Г. Мельник // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : тези доповідей II Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2008. – 396 с.
3. Дерев'яно Ю. М. Методичні підходи щодо визначення ефективності використання ресурсів / Ю. М. Дерев'яно // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 46–56.
4. Лук'янова В. В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В. В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 52–58.
5. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: [монографія] / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексик. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 192 с.
6. Управління якістю продукції / [О. Й. Запунний, О. О. Запунний, І. В. Полуда, С. М. Савченко ; за ред. Д. Немцова]. – К. : ІЗМН, 2008. – 135 с.
7. Харченко Т. Б. Якість продукції в системі факторів конкурентоспроможності підприємства : дис. ... канд. екон. наук / Т. Б. Харченко. – К., 2006.

8. Новицкий Н. И. Управление качеством продукции / Н. И. Новицкий, В. Н. Олексик. – М. : Новое знание, 2002. – 367 с.

9. Feigenbaum A. Total Quality Control / A. Feigenbaum. – [third edition]. – New York : McGraw-Hill Book Co., 1983.

10. Feigenbaum A. V. Quality and Productivity / A. V. Feigenbaum // Quality Progress. – 1977. – Nov. – P. 18-21.

УДК 338.2

**Коверга С.В.**

д.е.н., проф , академік Академії економічних наук України  
завідувач кафедри менеджменту ДДПУ

**Попова Г.В.**

к.пед.н., доц. каф. менеджмента ДДПУ

**Ковальов Д. М.**

студент 1 курсу магістратури спеціальності 073 Менеджмент

## **КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Підвищення ефективності сучасного виробництва цілком залежить від науково-технічного прогресу, який на сучасному етапі є головною рушійною силою розвитку промислових підприємств.

Особливої уваги потребує та ланка суспільного виробництва, де здійснюється поєднання ідей фундаментальної і прикладної науки безпосередньо зі сферою проектування й розробки нової техніки. Ключове значення в цьому процесі має інженерно-технічне забезпечення підприємства, особливо його дослідно-конструкторські та інженерно-технічні підрозділи, через діяльність яких реалізується функція підготовки виробництва. Як об'єкт стратегічного управління вони відіграють важливу роль у процесі впровадження інновацій, забезпечуючи реалізацію досягнень науки і техніки безпосередньо в нових виробках.

Неузгодження в ланках, що сполучають науку та виробництво, до яких в першу чергу належать об'єкти інженерно-технічного забезпечення підприємств, мають переважно організаційно-економічний характер, їх усунення нерозривно пов'язане з удосконаленням методів управління їх діяльністю. Це є однією з основних проблем у прискоренні темпів науково-технічного прогресу на виробництві, а підвищення ефективності роботи промислових підприємств значною мірою зводиться до вдосконалення системи управління ефективністю інженерно-технічного забезпечення.

У працях вітчизняних і зарубіжних науковців питанням, пов'язаним з оцінюванням й аналізом діяльності підприємств щодо впровадження інноваційних процесів, управління дослідженнями і розробками, приділяється багато уваги. Зокрема ці аспекти ґрунтовно досліджені в розробках Р. Акоффа,

О.М. Алімова, О.І. Амоші, В.Г. Афанасьєва, І.А. Ансоффа, Л.С. Бляхмана, І.П. Булеєва, В.І. Геєця, А.В. Гриньова, В.В. Новожилова, В.І. Ландика, П.Г. Перерви, В.Л. Петренко, С.Я. Салиги, Г.А. Семенова, Д.В. Солохи, Р.Б. Тяна, М.Г. Чумаченка.

Водночас численні проблеми щодо оцінювання й аналізу ефективності інженерно-технічного забезпечення промислових підприємств, які мають свою специфіку, не знайшли ще свого вирішення. Виходячи з цього, необхідно детально дослідити процеси вдосконалення управління інженерно-технічним забезпеченням, розробити методи та моделі оцінювання й аналізу, які б забезпечували підготовку і прийняття управлінських рішень, спрямованих на формування управлінських рішень щодо економічної ефективності інженерно-технічного забезпечення промислового підприємства. Усе це визначило актуальність теми дослідження.

Критерії і методи оцінювання й аналізу ефективності функціонування економічних систем змінюються залежно від рівня наукових знань, характеру вирішуваних економічних і соціальних завдань. Сьогодні вже створені всі необхідні передумови для розробки науково обґрунтованих методів вирішення даної проблеми. До таких передумов, перш за все, необхідно віднести наполегливу життєво важливу потребу в її створенні. З іншого боку, досягнення сучасної науки в області дослідження теорії ефективності, розвиток економіко-математичних методів створює достатнє науково-методичне забезпечення для вирішення цієї проблеми. Нарешті, накопичено певний практичний досвід, пов'язаний з удосконаленням системи оцінки підприємств, організацій, поліпшенням на цій основі стимулювання і підвищення ефективності їх функціонування.

На сучасному етапі розвитку виробництва, підрозділи підприємств, що розглядаються як об'єкти інженерно-технічного забезпечення є складними системами. Поняття складної системи з'явилося в науці вже досить давно, проте його дослідження потребує подальшого розвитку, а визначення поняття - уточнення.

Наявність цілей функціонування є однією з головних характерних ознак складної системи, тому їх визначення є дуже важливим і відповідальним завданням, крім того, ще й досить складним. Складність і важкість вирішення даної проблеми визначаються значною мірою тим, що вона не піддається формалізації, особливо в організаційно-адміністративних системах [1, с. 23].

Цілями системи визначаються багато її властивостей: кількість елементів, структура, набір виконуваних функцій тощо. Саме по мірі досягнення заданих цілей говорять про ефективність функціонування системи, тобто вони тісно пов'язані з критеріями її ефективності.

У загальному випадку критерій ефективності є оцінкою якості виконання системою своїх функцій [1, с. 31]. Таким чином, терміном «критерій» називаються найбільш характерні ознаки, на основі яких виробляється остаточна оцінка об'єкта і приймаються ті або інші рішення [2, с. 7]. Під

критерієм ефективності інженерно-технічного забезпечення підприємства будемо розуміти такий показник (узагальнювальний, інтегральний показник ефективності), значення якого характеризує досягнутий рівень якості виконання своїх функцій, на основі якого може вироблятися оцінка їх функціонування і прийматися управлінські рішення. Отже, поняття критерій і показник ефективності вважаються тотожними.

При оцінці економічної ефективності можуть бути використані різні підходи, що відрізняються один від одного ставленням до суб'єктів оцінки та здатністю приносити або створювати результати для оточення. Змішані підходи, які включають затратні, ресурсні та ресурсно-витратні, є традиційними і дозволяють аналізувати різні спектри інженерно-технічного забезпечення підприємства. Дубровський С.А. пропонує використовувати такі критерії економічної ефективності інженерно-технічного забезпечення [3]:

1. Залучення капіталу (інвестування чи реінвестування в результати діяльності інженерно-технічних служб та підрозділів).
2. Обсяг виробництва підприємством інноваційної продукції.
3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції та інших результатів діяльності об'єктів інженерно-технічного забезпечення підприємства.
4. Фінансовий результат діяльності об'єктів інженерно-технічного забезпечення підприємства.

Економічна ефективність від використання результатів діяльності інженерно-технічних служб та підрозділів полягає як у цінності наукових знань як таких, так і в їх здатності задовольняти насущні потреби ринку. Тим самим цінність результатів визначається їх корисністю і детермінується актом споживання, характером, масштабом та оперативністю їх використання. Але кількісно економічна ефективність може бути виміряна лише опосередковано через внесок результату дослідження і розробок у досягненні кінцевої мети розвитку підприємства. Економічний ефект виражається в кінцевому рахунку в забезпеченні найбільш повного задоволення потреб суспільства або конкретного споживача за рахунок більш раціонального використання трудових і фінансових ресурсів.

Вихідною економічною формою вираження ефективності результату діяльності об'єктів інженерно-технічного забезпечення підприємства розглянутого в законодавстві країни як «науково-технічна продукція», є економічний ефект як кінцевий результат комерційної діяльності. В основі економічного ефекту від використання результату лежить економічна вигода, як форма вираження корисності від застосування нової товарної продукції, в якій втілені результати конкретних досліджень і розробок.

Виходячи з цих міркувань, найкращою формою вираження економічної вигоди за конкретний звітний період часу (як правило один рік) на практиці є додатковий прибуток, одержуваний від продажу нової товарної продукції, що включає всі ознаки інтелектуального результату [4].



Окрім описаних вище підходів в економічній літературі отримала розвиток концепція, в якій досліджується проблема оцінки результатів діяльності виробничих колективів з метою розробки системи стимулювання їх праці [5; 6].

Згідно з цією концепцією, для оцінки результатів діяльності оцінюваних об'єктів необхідно формувати єдиний комплексний показник, що характеризує порівняльний рівень ефективності виробництва. Цей показник формується на основі системи оцінних показників, які пов'язані з ним за допомогою певного математичного виразу [5, с. 89]. Сутність і основні особливості даного підходу полягають в наступному. Автори вважають, що узагальнююча оцінка результатів діяльності повинна здійснюватися за допомогою системи показників. Ця вимога обумовлена необхідністю досягнення комплексності при оцінці та всебічному вивченні досліджуваних об'єктів. У зв'язку з цим до системи вихідних показників висувається цілий ряд різних вимог, таких як забезпечення співвимірності, комплексна характеристика ефективності тощо.

Поряд із цими безперечними вимогами автори, наприклад Барнгольц С.Б., висувають умову нечисленності системи показників (вона формулюється як «раціональна обмеженість»). Із цього приводу вказується: «Облік безлічі розрізнених показників, що характеризують якісно різні процеси і явища, не тільки веде до точності оцінки, а лише збільшує її невизначеність. Чим більше показників, тим важче визначити, через які заслуги й причини одні колективи виявилися переможцями, – інші – ні, а також на поліпшення яких конкретно ділянок роботи слід звернути увагу, аби досягти загального успіху. Крім того, при великій кількості показників вони, як правило, виявляються незрівнянними за своїм значенням, а також не зрозуміло, що вони в сукупності виражають» [7, с. 43].

На нашу думку, не з усіма положеннями даного твердження можна погодитися.

По-перше, число показників не повинне обумовлюватися заздалегідь, оскільки воно не може бути апіорі великим або малим, а визначається винятково метою і об'єктом дослідження. Такої думки дотримуються багато дослідників. Так Бутник-Сіверський наголошує: «Загальноновизнаною є вимога включати на початковій стадії дослідження в модель максимально можливе число чинників» [8, с. 124].

По-друге, кількість оцінних показників, на нашу думку, не є перешкодою як для визначення впливу кожного з них на узагальнюючий показник ефективності, так і для вироблення управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності оцінюваних об'єктів. Таке твердження справедливе, мабуть, лише в рамках концепції авторів.

Таким чином, всі проблеми, які виникають, на думку авторів, при обліку великого числа оцінних показників, в принципі вирішені.

Для остаточної оцінки діяльності досліджуваних об'єктів прибічники даного підходу використовують комплексний, синтетичний показник. При цьому методи його формування визначаються концепцією вибору системи оцінних



вихідних показників: береться невелике число показників (3-5); підсумовані показники, тобто вони добираються таким чином, щоб з ними можна було вчиняти арифметичні дії для здобуття узагальнюючого показника.

Такий підхід не завжди приводить до отримання узагальнюючого показника, який би повно і всебічно оцінював діяльність досліджуваних об'єктів. Так, Геєць В.М. для оцінки діяльності госпрозрахункових цехів підприємств автором пропонується 5 оцінних показників [9]:

1. Обсяг планомірно випущеної товарної продукції  $Q_n$ .

2. Продуктивність праці  $T = \frac{Q_n}{Z}$ .

3. Фондовіддача  $\Phi = \frac{Q_n}{F}$ .

4. Матеріаловіддача  $M = \frac{Q_n}{z_m}$ .

5. Якість праці  $K = \frac{Q_n}{\Pi}$ .

Як синтетичний показник пропонується використовувати комплексний показник ефективності (КПЕ), який розраховується за формулою:

$$КПЕ = (1 + E)(T + \Phi + M + K). \quad (1)$$

Тут  $1 + E$  – корегуючий множник, який покликаний враховувати вплив всіх неврахованих в п'яти основних показниках чинників, у тому числі соціально-економічних. Визначається він чисто емпірично і за умови, поставленої автором, не може змінити значення КПЕ більш ніж на 1/6.

Таким чином, у даному випадку узагальнюючий показник  $\epsilon$ , практично, сумою вихідних оцінних показників, скоректованою на деяку емпірично віднайдену величину.

Якщо перетворити формулу для вираження КПЕ, підставивши туди значення вихідних оцінних показників, то отримаємо:

$$КПЕ = (1 + E) \cdot Q_n \left( \frac{1}{Z} + \frac{1}{F} + \frac{1}{z_m} + \frac{1}{\Pi} \right), \quad (2)$$

тобто фактично КПЕ визначається одним узагальнюючим показником – обсягом товарної продукції  $Q_n$  і, мабуть, в даному випадку важко говорити про всебічну й комплексну оцінку.

Як бачимо, описаний підхід також не вільний від недоліків. Тут і недолік першого підходу, пов'язаний з обмеженням числа оцінних показників, тут і відомий суб'єктивізм при формуванні синтетичного показника.

Недоліки ці, на наш погляд, багато в чому обумовлені тим, що автори використовують традиційний підхід до даної проблеми, що дозволяє їм враховувати при її рішенні лише невелику кількість чинників. Тим часом складність процесів, що вивчаються, залежних від десятків всіляких показників,

ускладнює їх дослідження даними методами. Облік же невеликої кількості показників неминує веде до надмірного спрощення реальності і, як наслідок, до неадекватних моделей і необ'єктивних результатів. Тому з'являється наполеглива необхідність в залученні до економічних досліджень методів, які з успіхом використовуються в інших розділах науки, в розробці нових, особливо кількісних методів.

З огляду на те, що система управління розвитком підприємства досить складна категорія, вибір якогось одного критерію оцінки її ефективності видається складним. Є. Смирницький, наприклад, пропонує цілий набір кількісних показників, таких як: частка працівників управління; витрати на одного працівника управління; інтегральний коефіцієнт рівня оснащення управлінської праці; кількість документів на один структурний підрозділ; кількість документів на одного працівника управління; коефіцієнт старанності; коефіцієнт використання інформації; коефіцієнт якості виконання управлінських функцій; коефіцієнт керованості; норматив витрат на управління по підприємству; середнє число працівників управління на один структурний підрозділ; рівень інформаційного навантаження. Проте наведені цим автором критерії мають характер розрізнених оцінок і не дозволяють зробити висновок про ефективність управлінської системи в цілому [10, с. 42-43].

У роботі В. В. Бойка, розглянуті критерії і система показників ефективності розвитку виробництва, які використовуються на практиці. Показники згруповані в п'ять основних груп: узагальнювальні, використання праці, основні й оборотні засоби, а також капітальні вкладення без визначення інтегрального показника [11, с. 275].

У роботі С. Б. Довбні «Методичні основи й напрямки реструктуризації підприємств промисловості» [12] запропонована інтегральна оцінка стану розвитку промислового підприємства, яка заснована на використанні методики експрес-аналізу і комплексного деталізованого аналізу. Експрес-аналіз фінансово-економічного стану підприємства є регулярною діагностикою фінансової стійкості підприємства за невеликим числом найбільш значимих фінансових і економічних показників, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами. Об'єкти комплексного аналізу: грошові потоки; структура капіталу; склад фінансових зобов'язань; платоспроможність; використання ресурсів, результативність діяльності підприємства в ринкових умовах.

Інтегральний показник за цією методикою залежить від рівня платоспроможності, рівня фінансової незалежності і рівня якості активів підприємства і визначається як їх середня геометрична величина [12, с. 127].

І. Д. Падерін для методики оцінки розвитку підприємства розробив наступну систему критеріальних напрямів, яку застосовують і для оцінки діяльності підрозділів підприємства [13, с. 30-31]:

1. Ефект підприємства:
  - 1.1. Обсяг продажів.

- 1.2. Частка ринку підприємства.
- 1.3. Виробнича потужність підприємства.
- 1.4. Вартість підприємства.
2. Ефективність підприємства:
  - 2.1. Фондомісткість.
  - 2.2. Капіталоємність.
  - 2.3. Енергоємність.
  - 2.4. Зарплатоємність.
3. Фінансовий стан підприємства:
  - 3.1. Платоспроможність підприємства.
  - 3.2. Фінансова стійкість.
  - 3.3. Фінансова ліквідність.
4. Прибуток:
  - 4.1. Фонд розвитку виробництва (капіталізація).
  - 4.2. Фонд соціального розвитку.
  - 4.3. Виконання зобов'язань перед бюджетами .
5. Продуктивність капіталу:
  - 5.1. Фондовіддача основних засобів.
  - 5.2. Віддача інвестицій.
  - 5.3. Оборотність оборотних коштів.
6. Продуктивність праці:
  - 6.1. Вироблення продукції на одного працюючого.
  - 6.2. Вироблення продукції в одиницю робочого часу.
7. Умови праці:
  - 7.1. Тягар праці (травматизм, доля безпечних місць).
  - 7.2. Рівень використання робочого часу.
8. Інноваційність:
  - 8.1. Кількість упроваджених винаходів і раціональних пропозицій на одного працівника.
  - 8.2. Коефіцієнт оновлення продукції.
  - 8.3. Частка витрат на НДДКР.
9. Рівень сучасності підприємства:
  - 9.1. Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції.
  - 9.2. Коефіцієнт рівня маркетингу на підприємстві.
  - 9.3. Коефіцієнт рівня менеджменту підприємства.
  - 9.4. Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу.
  - 9.5. Рівень комп'ютеризації підприємства.
  - 9.6. Рівень зовнішньоекономічної діяльності.
  - 9.7. Інвестиційна привабливість.
  - 9.8. Рівень екологічної чистоти виробництва.
10. Інтегральний показник соціально-економічної результативності промислового підприємства:
  - 10.1. Фактичні значення критерійних напрямів.

## 10.2. Еталонні значення критерійних напрямів.

Необхідність вироблення критеріїв ефективності інженерно-технічного забезпечення розвитку промислового підприємства викликана наступними передумовами [14, с. 186]:

- наявністю показників ефективності не лише комерційних і економічних, але й соціально-психологічних і соціально-політичних;
- великою кількістю управлінських рішень, які можуть бути прерогативою різних посадових осіб, що приймають рішення, різних служб, підрозділів і рівнів управління;
- нелінійністю зв'язків управлінського рішення з показниками станів, які є динамічними, пересічними і стохастичними;
- обмеженістю в часі на підготовку, опрацювання і санкціонування рішень з боку осіб, що їх приймають;
- інертністю прояву наслідків реалізації управлінського рішення, а, отже, недостатньою оперативністю для зупинки небажаних тенденцій, їх виникнення і прояву.

Аналізуючи показники ефективності інженерно-технічного забезпечення машинобудівних підприємств, можна зробити висновок, що вона не може бути охарактеризована якимось одним узагальнюючим показником. Тому для оцінки ефективності пропонується ціла система показників, серед яких розрізняються як основні, так і додаткові.

З урахуванням визначених передумов вироблення критеріїв ефективності інженерно-технічного забезпечення розвитку промислового підприємства, в якості основних критеріїв оцінки вибрано три показники: ефективність інженерної праці (для всіх об'єктів), приріст обсягу виробництва за рахунок підвищення продуктивності праці (для технологічних підрозділів) і додатковий прибуток за рахунок надбавок до оптових цін за підвищення ефективності машин (для конструкторських підрозділів). Усі три показники мають загальну основу – економію витрат на корисний результат.

Оскільки діяльність цих складових елементів інженерно-технічного забезпечення не може бути повністю описана цими показниками, вводиться ще цілий ряд додаткових показників, об'єднаних у дві групи: до першої входять показники, що характеризують номенклатуру, обсяги й терміни проектування нових виробів, до другої – показники якості виконаних робіт.

Таким чином, від вибору критеріїв оцінки ефективності значною мірою залежить об'єктивність як у проведенні аналізу інженерно-технічного забезпечення підприємства, так і підготовки й прийняття управлінських рішень.

### Список використаних джерел

1. Муравьев А. И. Теория экономического анализа: проблемы и решения / А. И. Муравьев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 144 с.
2. Пехтерева В.В. Организационные факторы, влияющие на эффективность труда инженерно-технических работников/В.В.Пехтерева//Materialy VII mezinarodni vedecko-prakticka conference «Zpravu vedecke ideje - 2011».– Dil 2. Ekonomске vedy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o.–S.86-88.

3. Дубровский С. А. Прикладной многомерный статистический анализ / С. А. Дубровский. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 216 с.
4. Иванов Н. И. Экономико-математические модели оптимального планирования производства / Н. И. Иванов, Р. С. Гейфман, Л. Ш. Гафт. – К. : Наук. думка, 2001. – 306 с.
5. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – М. : Наука, 2002. – 65 с.
6. Ноткин А. И. Вопросы теории эффективности общественного производства / А. И. Ноткин // Вопросы экономики. – 2001. – № 4. – С. 47-50.
7. Барнгольц С. Б. Анализ и оценка результатов деятельности производственных систем / С. Б. Барнгольц. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 43-91.
8. Бутник-Сиверский А. Б. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений / А. Б. Бутник-Сиверский [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 200 с.
9. Геєць В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства на початку ХХІ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3-32.
10. Смирницкий Е. К. Экономические показатели бизнеса / Е. К. Смирницкий. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.
11. Бойко В. В. Проектирование информационной базы автоматизированной системы на основе СУБД / В. В. Бойко, В. М. Савинков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 174 с.
12. Довбня С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности / С. Б. Довбня. – Днепропетровск : Наука и образование, 2002. – 312 с.
13. Падерин И. Д. Методические основы и направления повышения экономической эффективности промышленного предприятия до современного уровня: [монография] / И. Д. Падерин. – Днепропетровск : ДГФА, 2005. – 272 с.
14. Захарченко В. И. Экономический механизм процесса нововведений / В. И. Захарченко. – Одесса : ИРЭНТиТ, 2009. – 200 с.

УДК 330.341.1

**Коверга С.В.**

д.е.н., проф., академік Академії економічних наук України  
завідувач кафедри менеджменту ДДПУ

**Кузьменко О. М.**

студентка 1 курсу магістратури спеціальності 073 Менеджмент

## **ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Національна інноваційна система (НІС) є рушійною силою інноваційного розвитку національної економіки, передумовою для її успішного відродження і адаптації до умов міжнародної конкуренції. Саме через НІС, як економічний механізм, заснований на розробці і експлуатації нових знань, підприємницькому підході, інтеграції в зовнішні ринки і прискореному розвитку конкурентоспроможності регіонів і країни, здійснюється інноваційний

розвиток економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких М. Шарко, Л. Федулова, Н. Пашута, В. Рогожин, І. Макаренко, свідчить про те, що саме концентрація зусиль промислово розвинених держав на розвиток інноваційної економіки в кінці ХХ початку ХХІ ст., привела до прискорення їх соціально-економічного розвитку.

**Постановка мети.** Розглянути сутність національної інноваційної системи, тенденції розвитку НІС в Україні та зарубіжних країнах, виявити фактори, що впливають на інноваційний розвиток економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** Національна інноваційна система є важливою передумовою успішного відродження національної економіки, її адаптації до умов міжнародної конкуренції.

У промислово розвинених державах 80-95% приросту ВВП припадає на нові знання, втілені в техніці і технологіях. Саме отримання нових знань і технологій та їх ефективне застосування в соціально-економічному розвитку вирішальною мірою визначає роль і місце країни в світовому співтоваристві, рівень життя населення і забезпечення національної безпеки. Перехід на інноваційний шлях розвитку став можливий завдяки створенню національних інноваційних систем (НІС), що за даними досліджень, проведених в США, є головним досягненням ХХ століття. НІС є закономірним результатом попереднього індустріального розвитку.

Швидкий розвиток економіки, зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, посилення соціальної орієнтації нових технологій, масштабний характер створення та використання знань, технологій, продуктів, послуг зумовили виникнення національних інноваційних систем як інституційної основи інноваційного розвитку країн.

Ці процеси створили необхідні передумови, без яких було б неможливо органічне поєднання первинних інноваційних осередків, суб'єктів і об'єктів інноваційної діяльності в єдину цілісну систему або НІС. В якості таких передумов сформувалися: системні утворення (системи машин, технологічні ланцюги і макротехнологічні системи; системний кадровий кваліфікований ресурс), мережеві технології, єдиний інформаційний простір, єдина економічна і правове середовище, великі проекти національного масштабу, інтегруюча роль держави, інноваційна культура суспільства.

Але ці сполучні, системоутворюючі чинники могли діяти ефективно лише за певних умов, а саме:

наявність технологічного та інтелектуального потенціалу, достатнього для запуску інноваційного процесу;

постійне зростання числа учасників інноваційних мереж, в тому числі в результаті залучення в неї нових соціальних груп;

функціонування інституційної системи (що включає як формальні, так і неформальні елементи), орієнтованої на інноваційний розвиток;



затребуваність інновацій більшістю господарюючих суб'єктів, фізичних осіб, НІС в цілому;

достатній рівень економічного розвитку (обсяг ВВП і ВВП на душу населення), що дозволяє фінансувати інноваційну сферу в повному обсязі.

Виконання всіх цих умов, наявність системних передумов, теоретичне осмислення проблем інноваційного розвитку сприяли виникненню і розвитку НІС як сукупності взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів, а саме, малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків, інкубаторів та комплексу інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають потужне національне коріння, політичні та культурні особливості [3].

Загальними методологічними принципами побудови НІС є проходження ідеям Й. Шумпетера про конкуренцію на основі інновацій в корпораціях як головному факторі економічної динаміки, про роль інноваційної діяльності як чинника, прямо впливає на її зміст і структуру.

Ідеологія НІС набула широкого поширення в більшості країн-членів ЄС, США, Японії, але до теперішнього часу немає єдиного визначення поняття НІС. Єдина методологія формування НІС також не розроблена. До того ж, перед НІС різних країн можуть ставитися і різні цілі. Так, наприклад, у Франції мета НІС полягає в створенні додаткових робочих місць, а в Німеччині - в розвитку прогресивних технологій.

У кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається проведеною державною макроекономічною політикою, нормативно-правовим забезпеченням, формами прямого і непрямого державного регулювання, станом науково-технологічного та промислового потенціалів, внутрішніх товарних ринків, ринків праці, а також історичними і культурними традиціями і особливостями.

Незважаючи на це, структури реальних НІС високорозвинених країн мають загальні складові елементи, їх функціональну класифікацію та схеми взаємодії.

Проведений аналіз свідчить про те, що базисними сферами національної економіки, що створюють фундамент НІС, є сфери:

- генерація знань (наука і її сегменти в інших секторах);
- поширення і застосування знань (дослідження і розробки - ІР, виробництво товарів і послуг);
- комерціалізація нововведень (ринок науково-технічної продукції, ринкові інститути);
- освіта та професійна підготовка кадрів;
- інноваційна інфраструктура, включаючи фінансове забезпечення;
- управління і регулювання (правова база, державна макроекономічна і інноваційна політика, корпоративне управління, ринкові механізми).

Підприємства та організації цих сфер в залежності від ступеня їх інноваційності та креативності повністю або частково входять в НІС, утворюючи її підсистеми, сегменти і їх взаємозв'язку, тобто структуру НІС.

На рис. 1 представлена умовна схема такої структури як узагальнення характерних рис моделей НІС різних країн.

Найбільш проста модель, що описує взаємодію зазначених елементів, показує, що роль приватного (підприємницького) сектора полягає в створенні технологій на основі власних досліджень і розробок в наукових центрах великих корпорацій і малих наукомістких фірмах і в ринковому освоєнні інновацій; роль держави - у сприянні виробництву фундаментальних знань (в університетах) і комплексу високих технологій, а також у створенні інфраструктури і сприятливого інституційного клімату для інноваційної діяльності [4, с.].

Активний вплив на функціонування НІС надає підприємницьке середовище. Аналіз інноваційних процесів в розвинених країнах показує, що велику інноваційну активність проявляє великий бізнес (понад 250 працюючих). У країнах ЄС 80% великих підприємств і лише третина малих підприємств відносяться до інноваційно активних. В цілому, з урахуванням поширення малого бізнесу, інноваційну активність проявляє кожне друге підприємство країн ЄС. Уряди стимулюють зростання участі підприємницького сектора у фінансуванні ІР. В результаті він забезпечує більшу частину внутрішніх витрат на дослідження і розробки: 56% - в ЄС, 63% - в США, 74% - в Японії. У країнах ОЕСР частка витрат корпорацій в загальному обсязі національних досліджень і розробок в середньому наближається до 70% [2].

Динамічно розвивається сектор високих технологій. В ЄС-25 високотехнологічний сектор включає 137 тис. підприємств. Частка зайнятих у високотехнологічному бізнесі ЄС становить в промисловості - 7%, у сфері послуг - 3,5%. Продуктивність праці в ньому майже в 1,5 рази вище, ніж в середньому по промисловості. Лідерами в розвитку високотехнологічного виробництва є Німеччина (11% зайнятих) і Словенія (8,9% зайнятих), а в сфері високотехнологічних послуг - Швеція (4,9% зайнятих) і Фінляндія (4,7% зайнятих) [2].

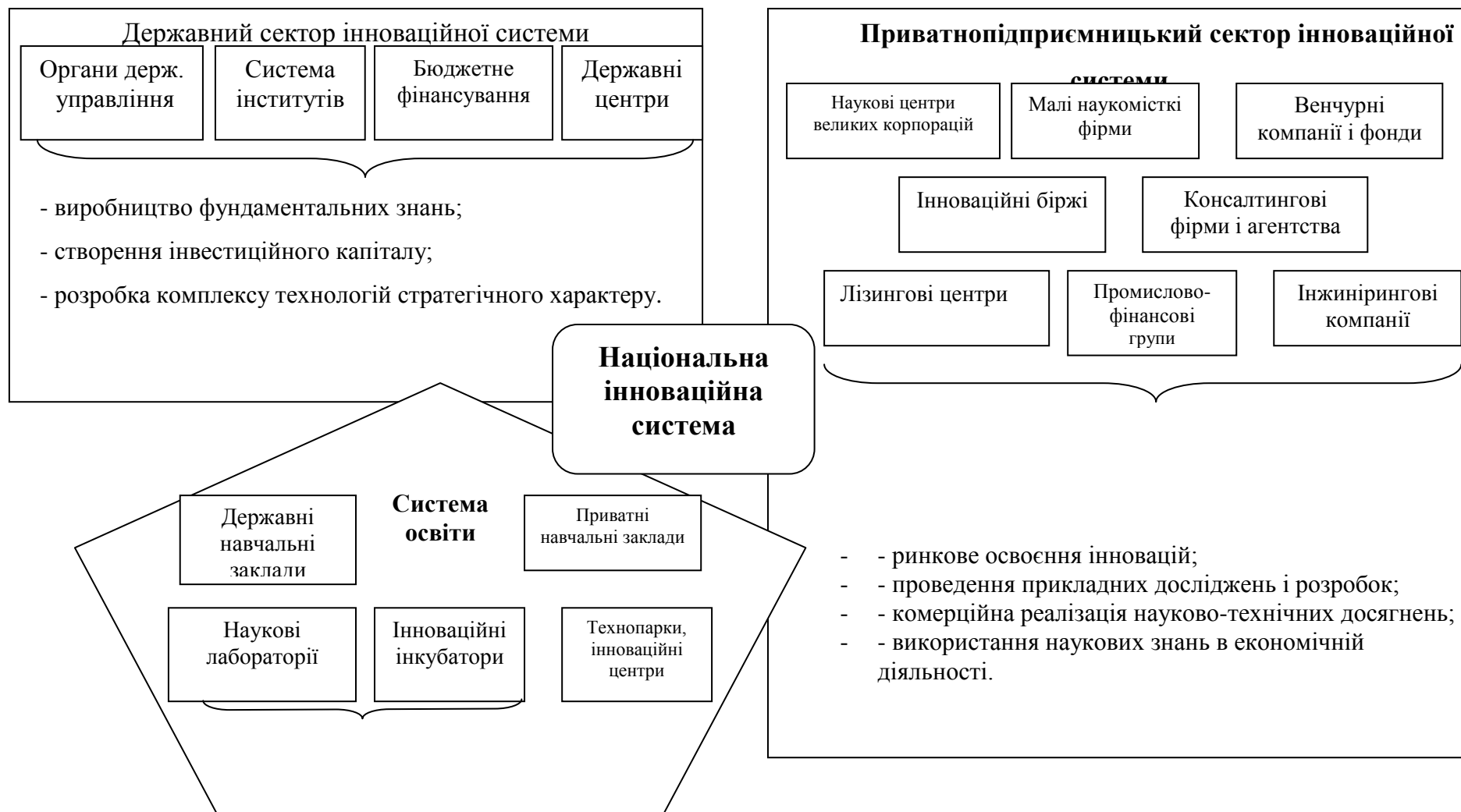


Рис. 1 Структура національної інноваційної системи

Особливу значущість в процесах функціонування НІС розвинених країн має організація передачі інновацій зі сфери одержання знань у виробництво. Досягається це за допомогою створення ринку об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної інфраструктури. До останньої належать бізнес-інноваційні, телекомунікаційні та торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, консалтингові фірми, фінансові та інші структури. У країнах ЄС активно підтримується кооперація університетів і промисловості, що реалізується за допомогою розвитку університетських інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, агентств технологічного брокерства, регіональних центрів нових технологій.

Крім того, активізується навчання інноваційному менеджменту. Це виражається в збільшенні кількості кафедр з підприємництва в університетах (Німеччина), організації навчальних курсів з проблем наукомістких підприємств для випускників вузів, інженерів і вчених (Великобританія), спеціальних курсів з інноваційної політики та інноваційного менеджменту для керівних працівників (Португалія), тренінгів з підприємництва для студентів, менеджерів та власників малих підприємств (Бельгія).

Важливе місце у функціонуванні НІС займають системи науково-технічної інформації, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності на основі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), створення електронного середовища для діяльності бізнесу і держави, використання мережі Інтернет.

Ключова роль у формуванні НІС належить державі, яке встановлює правила функціонування НІС, а також забезпечує необхідну ресурсну підтримку, включаючи фінансування. Чітко проявляється тенденція зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок. Високорозвинені країни прагнуть забезпечити наукоємність на рівні 3% ВВП. В ЄС вона становила 1,93%, в США — 2,59%, в Японії — 3,15%. Лідерами по наукоємності ВВП є Швеція — 4,3% і Фінляндія — 3,5 %.

Схеми державної підтримки створення та зростання високотехнологічних підприємств реалізуються, зокрема, через державні інвестиції у венчурні фонди, податкові пільги, прискорену амортизацію. Подальший розвиток НІС пов'язано з їх об'єднанням в регіональні і глобальні системи. Уже сьогодні ОЕСР і ЄС проводять активну політику по виробленню спільної стратегії інноваційного розвитку країн-членів і механізмів її реалізації, перш за все, в таких сферах, як інформаційні та комунікаційні технології; ділове середовище. Особливу увагу приділяється страхуванню інноваційних ризиків державою.

В Україні в 2004 р була прийнята «Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки», реалізуючи яку українські вчені приступили до вироблення концепції інноваційної моделі розвитку економіки. Однак, роль і місце НІС в даній концепції не визначено, чи не конкретизована її структура. Аналізуються лише окремі сегменти такі як: формування інституційного устрою інноваційної економіки, технологічні пріоритети інноваційного розвитку виробничої сфери економіки, фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток інноваційного підприємництва,

ринок об'єктів права промислової власності, державна політика в національній інноваційній системі.

В останні роки в Україні зроблено спроби по збереженню і розвитку наукового, науково-технічного та інноваційного потенціалів. Однак на цьому шляху Україна зіткнулася з цілим рядом проблем, серед яких:

- відсутність системної, чітко структурованої законодавчої бази для здійснення всіх стадій інноваційної діяльності, а також нормативно-правової бази, що регулює умови створення підприємств і норми взаємин між суб'єктами інноваційної інфраструктури;

- обмежений платоспроможний попит на внутрішньому ринку на передові технології і нововведення, наявність низького попиту з боку реального сектора економіки на перспективні - з точки зору їх комерційного застосування - результати науково-технічної діяльності, відсутність сформованого ринку інноваційної продукції;

- нерозвиненість спеціальних фінансових механізмів підтримки окремих елементів інноваційної інфраструктури, інноваційного підприємництва та самостійних інноваційних проєктів, а саме фондів ризикового фінансування (венчурних фондів), спеціальних фінансових механізмів підтримки фірм на етапі їх швидкого зростання, сертифікованих оцінювачів фірм та інтелектуальної власності, страхування інноваційних інвестицій, лізингу високотехнологічного обладнання та приладів, фондового ринку для наукоємних компаній, торговельних будинків та ін.;

- відсутність дієвих механізмів реалізації визначених державою пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій, множинність наукових організацій, що претендують на відповідну державну підтримку. Наслідком цього стає розпорошення бюджетних коштів і недофінансування досліджень (розвитку знань) в перспективних галузях науки, що забезпечують, в т.ч., конкурентоспроможність економіки країни на світовому ринку;

- відсутність ефективної координації ІР, що фінансуються окремими органами виконавчої влади, що перешкоджає як консолідації фінансових, кадрових і організаційних ресурсів держави для реалізації великих науково-виробничих проєктів, так і інвентаризації та введенню в господарський обіг результатів науково-технічної діяльності, об'єктів інтелектуальної власності, отриманих за рахунок коштів бюджету, в суміжних галузях реального сектора економіки;

- ослаблення коопераційних зв'язків між науковими організаціями, установами освіти і виробничими підприємствами;

- нерозвиненість сучасних форм інноваційного менеджменту та комерціалізації нововведень;

- низька інноваційна активність провідних промислових підприємств;

- низька інформаційна прозорість інноваційної сфери, перш за все, брак інформації про нові технології і можливих ринках збуту принципово нового

(інноваційного) продукту, а також відомостей для приватних інвесторів і кредитних організацій про об'єкти вкладення капіталу з потенційно високою прибутковістю;

- низький рівень розвитку малого інноваційного підприємництва;
- низька інноваційна культура населення і підприємців.

В якості бар'єрів на шляху інноваційного розвитку виступають також недостатній рівень наукоємності ВВП, високе податкове навантаження на суб'єкти інноваційної діяльності та інші.

Ці бар'єри і проблеми інноваційного розвитку в сукупності визначають головну системну проблему: темпи розвитку, структура та науково-технічний рівень досліджень і розробок наукової сфери країни не відповідає потребам розвитку національної економіки, її структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності [1, с.40]. При цьому запропоновані розробки і проекти не знаходять попиту на інноваційному ринку і практичного застосування в економіці через дисбаланс ланок науково-інноваційного комплексу та низької сприйнятливості до інновацій українських підприємств і організацій.

Таким чином, вивчення досвіду створення НІС в зарубіжних країнах, СНД, його адаптація і застосування кращих досягнень світової практики дозволить оптимізувати використання інноваційного потенціалу України і істотно підвищити конкурентоспроможність національної економіки на основі побудови ефективної національної інноваційної системи.

#### **Список використаних джерел**

1. І. Макаренко. Проблеми інноваційної політики України в умовах реформування економіки // Економіст. – 2005. - №4. – С.40-42.

2. Концепция национальной инновационной системы, одобрена на засіданні комісії по вопросам ГНТП при Совете Министров Республики Беларусь (Протокол №05/47 пр от 08.06.2006г.).

3. Л. Федулова, Н. Пашута. Развитие национальной инновационной системы Украины // Економіка України – 2005. – №4. – с. 35-47.

4. М. Шарко. Модель формирования национальной инновационной системы Украины // Економіка України – 2005.- №8.- с.25-30.

*JEL: M12. M21. M54. УДК УДК 658.51*

**Коверга С.В.**

д.е.н., проф , академік Академії економічних наук України  
завідувач кафедри менеджменту ДДПУ

**Храпкіна В.В.**

д.е.н., проф., студентка 1 курсу магістратури спеціальності 073 Менеджмент

**ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ  
ПІДПРИЄМСТВОМ ЗАСОБАМИ PS та КРЕАТИВНОГО  
МЕНЕДЖМЕНТУ**



**1. Вступ** Аналіз умов функціонування сучасних вітчизняних підприємств, незважаючи на динамічний розвиток менеджменту в останні роки, свідчить про неефективність управління підприємствами, прийняття неактуальних управлінських рішень, використанні застарілого інструментарію тощо.

Р. Гріфін, А. Вічевич, Ю. Дайновський, І. Іванова, М. Козоріз, А. Кредісов, С. Соболев, Н. Ушакова, Ф. Хміль, Д. Черванов, В. Шатун, А. Шегда, О. Шпак, Г. Щокін, В. Яцура та ін. присвятили чимало уваги кризі менеджменту і необхідності зміни управлінських парадигм. У працях авторів розкрито проблеми менеджменту, організація механізму управління, але недостатньо уваги приділяється проблемі формування комплексних ефективних систем менеджменту.

**Мета** дослідження - дослідити сучасні теорії менеджменту, категорії PS-менеджменту, креативного менеджменту, охарактеризувати основні елементи системи PS-менеджменту, креативного менеджменту, розробити модель оптимального менеджменту компанії шляхом поєднання PS-менеджменту й креативного менеджменту.

**2. Результати.** У світовому співтоваристві триває розвиток як практики, так і теорії менеджменту. Так, до сучасного розвитку теорії призводить сучасний розвиток практики менеджменту. Класична теорія менеджменту виокремила загальноприйняті підходи, що еволюційно сформувались й були перевірені практикою організацій [3]. Це процесний підхід (А); функціональний (В); системний (С); ситуаційний (D) тощо.

Сучасні підходи зорієнтовані на емпіричному підході (ефективний управляючий той, хто оволодіває знаннями, необхідними для координації зусиль), поведінковому підході, підході з точки зору соціальної системи (управляючий повинен знати не тільки аспекти індивідуальної поведінки працівників, але і розуміти динаміку роботи групи), підході з точки зору теорії прийняття рішень (кожен управлінський фактор може бути прорахований і скоординований), математичному підході (необхідність давати визначення і характеристику, застосовувати функціональні символи для забезпечення посадових обов'язків), операційному підході тощо.

Практичний досвід свідчить про неоднозначність визначень та наповнення підходів. Наші погляди фокусуються на визначенні – PS-менеджменту поглядів і засновників Наукової школи менеджменту Української академії наук [8].

Процесно-структурований менеджмент поєднує декілька систем, що мають певні визначення: [7] цілі – це очікуваний результат від певного виду робіт; структура – це визначений рівень управління і відповідно видів робіт (функціональних обов'язків) в межах організації, поділений на розділи і служби, враховуючи горизонтальний та вертикальний поділ праці; завдання – це вид робіт, що необхідно виконати в певний термін і певним способом, робота з предметами праці, інформацією, людьми; технологія – це спосіб перетворення матеріалів, ресурсів у вихідні продукт, виріб, послугу шляхом виконання певних операцій, дій тощо; ресурси – це природні, сировинні,

матеріальні, фінансові та інші цінності, що можуть бути використані організаціями для створення товарів, надання послуг; люди – це найважливіший ситуаційний фактор організації, його роль визначається наступними характеристиками: здібністю, обдарованістю, потребами, знаннями (фаховістю), поведінкою, відношенням до роботи, позицією, розумінням цінностей, оточенням, наявністю якостей лідера тощо.

Як видно з рис. 1 (системний підхід до менеджменту), врахування всіх об'єктів управління підприємства - що є системами, які формуються з елементів: структури, завдання, технології, людей, цілей, ресурсів.

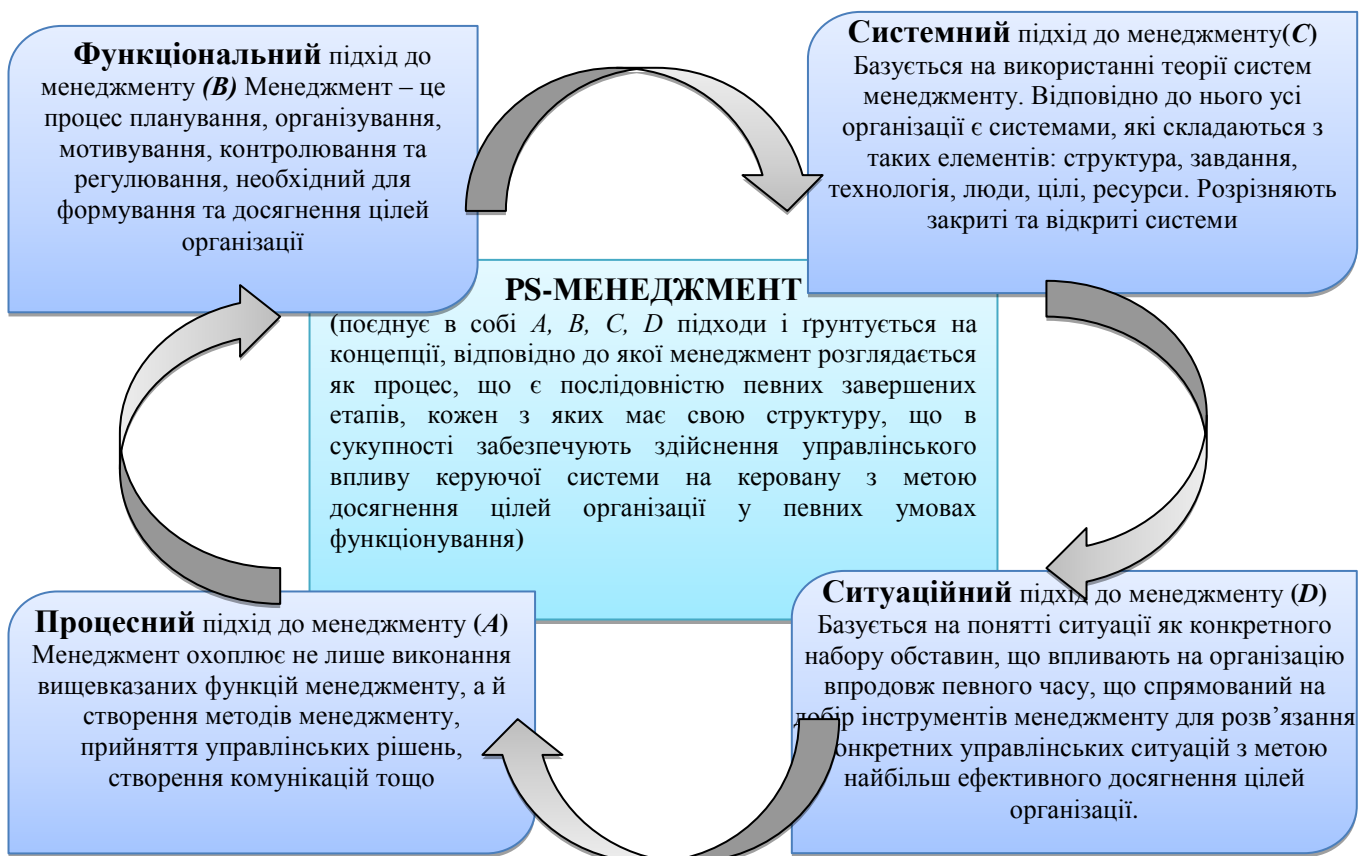


Рис. 1. Підхід до PS-менеджменту – процесно-структурованого менеджменту [7]

Працівників організації поділяють на управлінський персонал – керівники, фахівці, службовці та робітники - основного та допоміжного виробництва. Так, в межах PS-менеджменту управлінська діяльність забезпечується у такій послідовності: реалізація конкретних функцій менеджменту; забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва, в основі якого лежать такі категорії як лідерство, влада тощо[3].

Як свідчить практика, при вдосконаленні системи управління компанією, нині використовується не тільки механізм процесно-структурованого менеджменту, а враховується психологічний аспект сучасного фахівця – творчий потенціал колективу спеціалістів, людський інтелект, що є єдиним джерелом нових ідей і знань. Створюючи систему контролю за виконанням стратегічно важливих завдань, важливим аспектом є побудова механізму управлінського обліку, адекватної особливостям компанії й орієнтованої на його потребу. В управлінні креативним процесом чи процесом генерації нового «бачення», можна виділити наступні етапи: пошук і визначення можливостей, власне генерування нових ідей, їх оцінка, відбір, планування реалізації, впровадження механізму креативних заходів відображено на рис. 2.

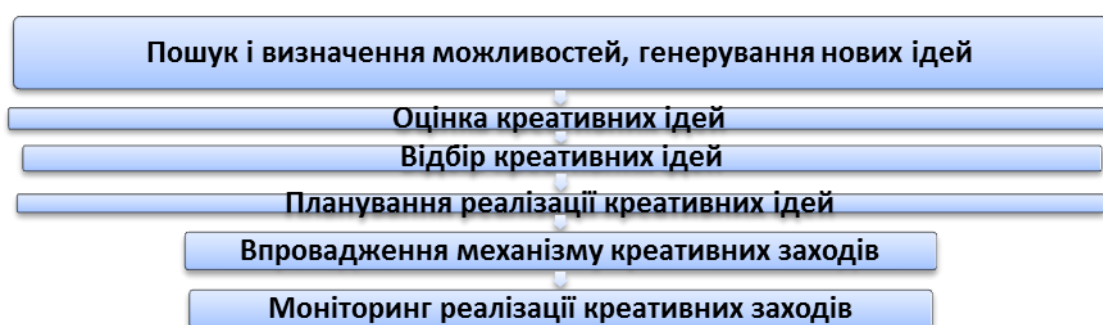


Рис. 2 Етапи стратегічного управління сучасним креативним процесом формування нового «бачення» персоналу підприємства

Ефективність творчих зусиль на кожному з етапів може бути підвищена при застосуванні креативних технік управління креативним середовищем – сферою, структурою, соціальним контекстом, що формують вимоги до креативного продукту і створюють умови, що сприяють його утворенню.

Креативне середовище «надихає» працівників до пошуку нових ідей і складається із специфічних структур і систем, культури і лідерства, що «працюють» на креативність. На розвиток системи креативного менеджменту впливають фактори: рівень розвитку суспільства; формування креативної економіки; розвиток креативної освіти; рівень інноваційної підприємства; творчий потенціал особистості; потенціал менеджера креативного типу. Зазначимо, що функціонування креативного менеджменту можливо лише у багатогранному креативному середовищі, за умов використання різноманітних способів і засобів мотивування (особливо внутрішнього), активізації й розвитку креативності працівників. Основними завданнями менеджерів, що формують систему управління, є здійснення впливу без порушення творчої атмосфери колективу, при стимулюванні рівня інтелектуальної активності. Система креативного менеджменту включає сукупність взаємопов'язаних і взаємоузгоджених управлінських заходів, що відносяться, головним чином, до одного з трьох напрямів: формування організаційних структур, що підтримують креативність; розроблення організаційних систем і процедур, що активізують креативність і створення нового знання; організаційна культура і креативне лідерство. До умов розвитку системи креативного менеджменту на сучасних

підприємствах можна віднести: відсутність адміністративного тиску на працівників, залучених до висунення і розвитку креативних ідей; гарантування безпеки працівників, залучених до висунення і розвитку креативних ідей [5].

Інструментарій креативного менеджменту специфічний й базується на інструментах і методах не лише нових, але й розробку і реалізацію вже відомих (при необхідному їх моделюванні), а й принципово нових, раніше невідомих нестандартних і оригінальних рішень. Однак, управління розвитком і вдосконаленням систем креативного менеджменту повинно здійснюватися на основі науково обґрунтованих прогнозів, розрахунків систем ризиків, тобто передбачених тенденцій зміни техніко-економічних показників та систем організаційно-технологічного і соціально-економічного розвитку компанії [1].

Модель, що відображена на рисунку 3 об'єднує систему управління класичного напрямку з поглядом на формування об'єктивних передумов для активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах з метою забезпечення балансу відповідності інноваційних та академічних технологій.



Рис. 3 Модель поєднання процесно-структурованого та креативного менеджменту в організації

Основними завданнями, що вирішує сучасна система креативного менеджменту є: вдосконалення інструментів, методів менеджменту (планування, організації, мотивації, контролю); активізація, ефективне використання творчого потенціалу управлінського персоналу; розробку, адаптацію і впровадження нестандартних, оригінальних управлінських рішень на основі висунення оригінальних ідей.

Основним напрямом функціонування сучасної системи креативного менеджменту є забезпечення на основі механізмів пошуку і реалізації нестандартних і оригінальних рішень, що ведуть до прибутковості компанії. Функціонування креативного менеджменту можливе тільки у багатогранному креативному середовищі підприємства, тільки за умов використання різноманітних способів і засобів мотивування (особливо внутрішнього), активізації й розвитку креативності працівників. Так, в більшості економічно розвинутих країнах керівництво використовує креативні методи управління, що дозволяє досягти більшої ефективності та результативності діяльності компаній. Результатом успішного формування і розвитку креативного менеджменту на підприємстві стає формування нової організаційної моделі, яка постійно модернізується. Під час створення єдиної системи PS-менеджменту та креативного менеджменту, персонал самонавчається та продукує інновації на основі управління креативною діяльністю.

Система креативного менеджменту має формувати позитивний імідж, підвищувати конкурентоспроможність компанії, що відобразиться на використанні ресурсів й збільшенні прибутку компанії. Модель поєднання процесно-структурованого менеджменту і креативного сприятиме вирішенню кола проблем підприємства, серед яких: створення системи моніторингу комплексу нових ідей персоналу; визначення чинників, що на нього впливають.

Демонстрація моделі «Трикутник змін» засвідчує взаємодію складових процесу управління змінами на сучасних підприємствах [4] та представлена на рисунку 4:



Рис.4. Трикутник змін [4]

- Лідерство, спонсорство → Проектний менеджмент - вище керівництво ставить завдання перед проектною групою, мотивує працівників до створення команди змін;

- Лідерство, спонсорство → Управління змінами – топ-менеджмент формує місію, ключові цінності компанії, філософію, що створює основне підґрунтя для формування особливої корпоративної культури фірми, пояснює працівникам необхідність змін, створює мотиваційну систему сприяння зменшення опору змінам;



- Проектний менеджмент → Лідерство, спонсорство – проектна група періодично та системно звітується про виконання робіт та витрати коштів;
- Проектний менеджмент → Управління змінами – формує завдання для виконавців робіт по проекту та план робіт, організовує роботу працівників, контролює хід виконання, організовує навчання та тренінги;
- Управління змінами → Лідерство, спонсорство – діюча оновлена філософія компанії, сприйняття змін, зменшення опору змінам;
- Управління змінами → Проектний менеджмент – висока якість виконання завдань у визначений термін.

Цікавим є класифікація команд з погляду організації і форми внутрішнього управління [10]. Розрізняють: команди, керовані менеджером (manager-led team). Лідер використовує принцип делегування повноважень і команда несе відповідальність за доручену справу, але керівник-лідер здійснює одноосібне управління діяльністю команди; самокеровану (self-managing) або саморегулюючу команду (self-regulating team). Особливість, керівник сформульовуючи головну мету діяльності, надає команді свободу вибору методів для досягнення цієї мети. Самокеровані команди набувають все більшу популярність і є маленькими групами людей, що володіють повноваженнями ухвалювати рішення, необхідні для самоврядування; цілеспрямовані (self-directing) або самопроектвані (self-designing) команди самі визначають свої задачі й методи їх досягнення. Цілеспрямовані команди пропонують максимальний потенціал для новаторства, посилюють прихильність цілям, надають можливості для організаційного навчання і змін. Всі відповідальні рішення приймаються колегіально, реалізує їх керівник команди або один з ключових фахівців команди. Самоорганізуючі команди відповідають за виконання задачі, управляючи своєю діяльністю, створюючи групу або організаційний комітет. Вони беруть на себе максимальний ступінь контролю і відповідальності. На думку відомих дослідників Нельсона Б. і Економі П., найбільш ефективними командами або суперкомандами в сучасних організаціях є самокеровані (self-managing) або саморегулюючі команди (self-regulating team) [7]. На нашу думку, використання принципів і підходів креативного менеджменту більш доцільні для цілеспрямованих (self-directing) або самопроектованих (self-designing) команд. Саме в таких командах максимізується потенціал членів команди для новаторства та пошуку нових ідей.

В теорії Таїті, одним з принципів є «додавай цінності організації, розвиваючи своїх працівників і партнерів, виховуй лідерів, які досконало знають свою справу, сповідують філософію компанії і можуть навчити цьому інших, виховуй неабияких людей і формуй команди [9]. Для досягнення цілей існують різні інструменти стимулювання креативності персоналу, наприклад традиційні методи стимулювання, Scrum і Kanban. Scrum і Kanban – це інструменти створення карти потоку цінностей. Вони допомагають працювати ефективніше, до певної міри підказуючи, що робити, тим самим використовуючи креативні здібності учасників процесу, головне у використанні



зазначених інструментів - ланцюг зворотного зв'язку [9], що удосконалено авторами та представлено на рисунку 5.

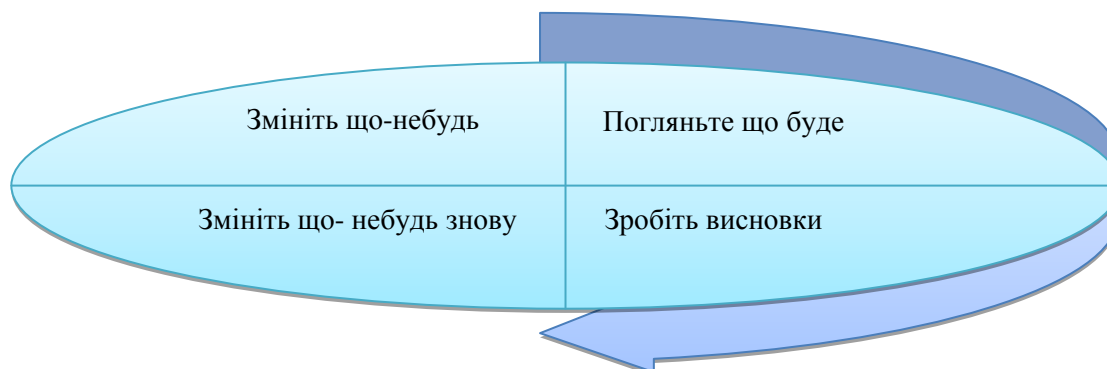


Рис.5. Логічна модель роботи інструментів Scrum і Kanban

Прихильники інструментів Scrum і Kanban вважають, що не потрібно боятися помилок, творча команда контролює і підтримує ухвалення рішень свої членів. Основне завдання - не зупинятися на досягнутому, а постійно вдосконалювати процеси у діяльності організації.

**3. Висновок.** Узагальнюючи дану проблематику необхідно зазначити, що PS-менеджмент передбачає зміни в основних базисах управління: у стратегіях, розвитку, якості тощо. Стратегія діяльності має бути щільно пов'язана із вимогами зовнішнього оточення організації і тому її основою виступає клієнтоорієнтованість. Це потребує постійного задіяння командних і індивідуальних зусиль із використанням методів забезпечення безперервного підвищення якості процесів, що є основою TQM і складовою частиною міжнародного стандарту ДСТУ ISO 9001-2009.

Отже, сучасні організації, що діють в умовах нестабільності зовнішнього середовища потребують використання підходів та інструментів креативного менеджменту. Формування творчої ефективної команди, бажано self-managing або self-regulating team, на чолі з креативним лідером, застосування сучасних інструментів стимулювання та розвитку креативності зумовлюють досягнення поставлених цілей у визначений строк зі збереженням зазначеного бюджету і зумовлюють створення конкурентної продукції або послуги.

#### Список використаних джерел

1. Аташкаде Р.В. Креативний менеджмент як складова інноваційної діяльності «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 1 (19), 2017 С 86-93

2. Духнич Ю. Практически ориентированные модели управления изменениями // статті [Проект «Smart education»]// [електронний ресурс] // Режим  
доступа:  
[http://www.cfin.ru/management/strategy/change/change\\_models.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/change/change_models.shtml)

3. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехн.” (Інф.-вид. Центр “ІНТЕЛЕКТ+” ІПДО), “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с.

4. Нельсон Б., Экономиди П. Самоуправляемые команды [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.eksword.ru/samoupravljajemye-komandy.shtml>
5. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління [Електронний ресурс] / О.І. Продіус // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 67-72. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>
6. Рон Перейра — «Руководство по бережливому производству» <http://wkazarin.ru/2009/07/07/pereiras-book/>
7. Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства. / Тайити Оно. — М: Издательство ИКСИ, 2012. ISBN 978-5-903148-39-4
8. Українська академія наук - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uan.ua/>
9. Хенрик Книберг и Маттиас Скарин. Kanban и Scrum: выжимаем максимум [Electronic Resource]. – Access mode: <http://scrum.org.ua/wp-content/uploads/ScrumAndKanbanRuFinal.pdf>
10. Шевченко І.Б. Управління змінами: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / І.Б. Шевченко – [електронний ресурс] - Київ: НТУУ «КПІ» Політехніка, 2015. – 231 с.]:

**Крутогорський Я.В.,**

к.е.н., ст. викл. каф. менеджменту ДДПУ,

**Смик В.В.**

студентка 4 курсу ФПЕУ ДДПУ

## АКТУАЛЬНІ МЕТОДИ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ

*У статті розглянуто важливість використання методів моделювання бізнес-процесів на підприємствах у контексті конкурентоспроможної стратегічної діяльності та стабільного економічного розвитку*

**Ключові слова:** моделювання, математична модель, бізнес-процеси, інформаційні технології.

**Постановка проблеми.** Ефективними шляхами розвитку організацій та підприємств в умовах економічної, політичної нестабільності є пошук новітніх ідей, залучення інновацій до управлінського процесу, виробництва загалом та використання вже існуючого досвіду успішних аналогів.

Правильно обрана і реалізована стратегія є запорукою успіху усього підприємства. Для знаходження шляхів вирішення проблем та варіантів управління підприємством необхідно не тільки вміти прогнозувати ситуацію на декілька кроків вперед, але й розуміти яким чином можна вплинути на дані обставини, спрямовуючи діяльність підприємства на досягнення поставлених цілей. Рациональне управління всією економічною системою з урахуванням

змін кожного окремого її елементу та вирішення критичних ситуацій за допомогою застосування економіко-математичного інструментарію дає можливість більш ефективно підійти до проблем прийняття управлінських рішень щодо реалізації стратегії підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасна наукова думка по-різному трактує поняття «моделювання». Один з підходів визначає його як наукову теорію побудови і реалізації моделей, за допомогою яких досліджуються явища, процеси в природі і суспільному житті [5]. Побудова економіко-математичних моделей складний процес, який потребує глибоких знань з економічної теорії, предмета дослідження і математичного інструментарію [2]. Математична модель, прототип дає змогу адекватно оцінити ситуацію та знайти оптимальні варіанти управлінського рішення, допомагає забезпечити реалізацію обраних шляхів ефективного досягнення мети.

**Метою статті** є обґрунтування актуальних методів моделювання бізнес-процесів у контексті розвитку підприємства під час економічної та політичної кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідник [6] вважає, що управління на основі бізнес-процесів підприємства є одним з найефективніших інструментів управління. Практичний досвід його застосування показує, що поряд із позитивними результатами процесний підхід не відразу можна впровадити на підприємстві: потрібно враховувати ризики, зумовлені вибором методу опису бізнес-процесів, специфіку, умови та масштаби діяльності господарюючого суб'єкта і рівень інформаційного забезпечення з точки зору використання інформаційної системи управління. Разом з тим упровадження методів процесного управління є об'єктивно необхідним в умовах зростаючої конкуренції з урахуванням змін у техніці й технологіях. За наявності великої кількості робіт, присвячених власне процесному підходу та впровадженню бізнес-процесів, а також системи управління якістю на підприємстві, існує необхідність у подальшому науковому розробленні теоретичних, методологічних і практичних проблем упровадження бізнес-процесів на підприємстві, створення механізму оцінювання якості впровадження процесного підходу – показників ефективності та результативності, а також побудови моделей бізнес-процесів для прогнозування їх результатів. У теоретичному плані інтерес становить дослідження процесу обґрунтування застосування процесного підходу у взаємозв'язку із системою управління якістю на підприємстві. У методологічному і практичному аспектах важливе значення має розроблення методів формування бізнес-процесів на різних типах підприємств та їх моделювання з метою отримання ефективних схем роботи бізнес-процесів.

Необхідність використання методу моделювання визначається тим, що багато об'єктів, або проблем, які стосуються цих об'єктів, безпосередньо досліджувати або зовсім неможливо, або ж це дослідження потребує багато часу і коштів.

Основні напрямки вдосконалення методології прогнозування і планування [3] – це розширення спектра сучасних методів (прийомів) дослідження, підвищення науково-технічного і розрахунково-економічного обґрунтування прогнозів і планів, широке використання прогресивних техніко-економічних норм і нормативів, подальше поліпшення системи показників з метою підвищення ефективності виробництва. Методологія економічного прогнозування і планування, нарівні зі специфічними прийомами своєї науки, включає загальнонаукові, логіко-діалектичні і формально-діалектичні методи і категорії. Значення методології прогнозування та планування підвищується у зв'язку з більш глибоким взаємопроникненням економічних наук, зокрема, прогнозуванням і плануванням методами сумісних наук, особливо методами математики. Проникнення математичних знань в економічне прогнозування і планування сприяє значному розширенню і, що не менш важливо, вдосконаленню методичного апарату.

Сутність цієї методології [1] полягає в заміні вихідного об'єкта його «образом» — математичною моделлю — і подальшим вивченням (моделі на підставі аналітичних методів та обчислювально-логічних алгоритмів, які реалізуються за допомогою комп'ютерних програм. Робота не із самим об'єктом, тобто явищем або процесом, а з його моделлю дає можливість відносно швидко і безболісно досліджувати його основні суттєві властивості та поведіння за будь-яких імовірних ситуацій, адже це переваги теорії. Водночас обчислювальні комп'ютерні, симулятивні, імітаційні експерименти з моделями об'єктів дозволяють, спираючись на потужність сучасних математичних та обчислювальних методів і технічного інструментарію інформатики, ретельно та досить глибоко вивчати об'єкт у достатньо детальному вигляді, що недоступно суто теоретичним підходам, адже це є саме перевагами експерименту. Не дивно, що методологія математичного моделювання бурхливо розвивається, охоплюючи аналіз надзвичайно складних економічних і соціальних процесів. У наш час математичне моделювання входить у третій принципово важливий етап свого розвитку, вбудовуючись у структури так званого інформаційного суспільства. Бурхливий прогрес засобів аналізу, опрацювання, передачі та зберігання інформації відповідає сучасним тенденціям соціального буття. Без володіння інформаційними ресурсами не варто й думати про розв'язання дедалі більш складних та різноманітних проблем, які постають перед світовою спільнотою. Однак інформація сама по собі здебільшого мало що дає для аналізу та прогнозування, для прийняття рішень і контролю за їх виконанням. Необхідні надійні способи опрацювання інформаційної «сировини» в готовий «продукт», тобто в точні знання. Історія методології математичного моделювання показує, що вона може й повинна бути інтелектуальним ядром інформаційних технологій, усього процесу інформатизації суспільства.

Економічна модель [3] відображає взаємозв'язок окремих параметрів, явищ і процесів економічного життя. Будь-яка модель виконує, в першу чергу, прогностичну функцію, без якої побудова її була б недоцільною для теорії і, тим паче, для практичного використання. Найважливіша вимога до економіко-

математичної моделі полягає в її можливості адекватного відображення економічних процесів або явищ.

Існує велика кількість варіантів застосування моделювання для рішення економічних проблема, тому залежно від ситуації обирається відповідний метод або ж їх комбінації. Важливо пам'ятати, що математична модель — це об'єкт, котрий створюється системним аналітиком для отримання нових знань про об'єкт-оригінал і відбиває лише суттєві (з погляду системного аналітика) властивості об'єкта-оригіналу. Аналізуючи сутність зазначеного вище, можна зробити, зокрема, такі висновки:

- будь-яка модель є суб'єктивною, вона несе в собі характерні риси індивідуальності системного аналітика;

- будь-яка модель в якій відбиваються (віддзеркалюються) не всі, а лише суттєві властивості об'єкта-оригіналу виходячи з цілей дослідження, узяті системи гіпотез тощо;

- можливе існування множини моделей одного й того самого об'єкта-оригіналу, які відрізняються цілями дослідження, ступенем адекватності тощо.

Під моделюванням розуміють процес побудови, вивчення й використання моделей. Він тісно поєднаний з такими категоріями, як абстракція, аналогія, гіпотеза тощо.

Процес моделювання включає три системотворні елементи:

- суб'єкт дослідження (системний аналітик);
- об'єкт дослідження;
- модель, яка опосередковує відносини між об'єктом, який вивчається, та суб'єктом, який пізнає;

Використання математичних моделей застосовується майже у кожному аспекті ведення бізнесу, що не дивно. Розглянемо випадок практичного застосування методу моделювання в економіці на прикладі найпростішої двохпродуктової балансової економіко-математичної моделі виробництва. Припустимо, виробляється два товари, один – в кількості  $x^1$  і інший - в кількості  $x^2$  (вимірюються в однакових одиницях). На виробництво першого товару витрачається 0,1 загального випуску цього ж товару і 0,15 одиниць другого товару. Крім того, 3300 одиниць першого товару проводиться на інші потреби. На виробництво одиниці другого товару витрачається 0,2 одиниці першого товару і 0,05 одиниць другого товару. До того ж, 6600 одиниць другого товару проводиться на інші потреби. Завдання: визначити необхідні обсяги виробництва одного і другого товару ( $m^1$  і  $m^2$ ).

Двохпродуктова балансова модель виглядає наступним чином:

$m^1$  – обсяг виробництва першого товару;

$m^2$  – обсяг виробництва другого товару;

$b^{11}$  – частка першого товару, що витрачається на його ж виробництво;

$b^{12}$  – частка першого товару, що витрачається на виробництво другого;

$b^{21}$  – частка другого товару, що витрачається на виробництво першого;

$b^{22}$  – частка другого товару, що витрачається на його ж виробництво;



$m^1v$  – обсяг виробництва першого товару на інші потреби;

$m^2v$  – обсяг виробництва другого товару на інші потреби.

Наведена найпростіша балансова модель являє систему двох лінійних рівнянь щодо невідомих  $m^1$  і  $m^2$ . Згідно з умовами завдання:  $b^{11} = 0,1$ ;  $b^{12} = 0,15$ ;  $b^{21} = 0,2$ ;  $b^{22} = 0,05$ ;  $m^1v = 3300$ ;  $m^2v = 6600$ . В результаті приходимо до системи рівнянь балансу: Вирішуємо систему, знаходимо шукані обсяги виробництва:  $m^1 = 5000$  одиниць;  $m^2 = 8000$  одиниць. Вихідну модель можна використовувати для пошуку будь-яких елементів системи при заданих значень інших величин, включених в систему [2]. Це лише один приклад недооціненої допомоги методу моделювання для розв'язання потокових проблем.

**Висновки.** В сучасному бізнесі все частіше застосовуються математичні засоби для визначення оптимальної стратегії поведінки фірми. В даний час йде пошук нових математичних понять і методів, які будуть корисні для побудови і дослідження, у вигляді окремих моделей, так і їх систем. Системи являють собою складні комплекси зі змінною структурою, мінливим характером, що містять недостатню і не повністю формалізовану інформацію. Все це робить математико-статистичне моделювання, машинну імітацію все більш впливовими і використовуваними розділами математики в сучасній економіці.

Головною перевагою ідеї аналізу бізнес-процесів підприємств за допомогою побудови моделі є її універсальність, що дає можливість використання розробленої моделі у бізнесу, не акцентуючи уваги на специфіці діяльності підприємства на перших етапах. Впровадження цього підходу в практику управління підприємствами дає змогу виділити: фактори, що сприяють розвитку підприємства, підвищенню його доходності через оптимізацію бізнес-процесів; фактори, які гальмують розвиток підприємства, тобто потребують додаткової уваги з боку суб'єктів управління процесами та розроблення адекватних заходів впливу на них.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що спостерігається еволюція розвитку засобів бізнес-моделювання та аналізу, яка характеризується переходом від засобів візуального опису невеликих ділянок бізнесу до серйозних засобів опису організації бізнесу в цілому. Крім того, розширено сферу і масштаби застосування засобів - від обміну інформацією між невеликою командою фахівців до управління транснаціональними організаціями, що припускає наявність вичерпних знань про діяльність організації. З цього приводу роль моделювання як засобу розвитку підприємства є важливим та актуальним у світлі реалій сьогодення.

#### Список використані джерел:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. пос. / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. пос. / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування: навч. пос. / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.



4. Звягін Л. С. Математичне моделювання та бізнес-аналіз в практичній діяльності ТОВ «Желдорсервіс» / Л.С. Звягін // Питання економіки і управління. – 2016. – №1. - С. 1-6.

5. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: навч. пос. / Т.І. Макаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 160 с.

6. Січко Т. Методи моделювання бізнес-процесів підприємства засобами системного аналізу / Т. Січко // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – Вінницький національний аграрний ун-т. – 2016. – С. 190-201.

**УДК 005.336.3**

**Кулик Н. М.**

к.техн.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Максименко І. А.**

студент 4 курсу спеціальності 073

«Менеджмент» освітнього рівня бакалавр

### **МІСЦЕ ТА РОЛЬ СИТУАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

*Практичне значення дослідження постає у наданні практичних рекомендацій керівникам підприємств що до застосовування ситуаційного підходу, як комплексу процесів, при організації управління нетиповими обставинами з менеджерами різних ланок як один із найперспективніших у сучасній науці про управління.*

**Ключові слова:** ситуаційний менеджмент, зовнішнє середовище, організація, управління

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення вітчизняним промисловим підприємствам важко втримати конкурентні позиції на ринку. Йдеться про те, що сучасний ринок характеризується високоякісною продукцією, яку пропонують як вітчизняні так і зарубіжні підприємства, розширенням номенклатурного ряду, широким асортиментом продукції тощо. Ці передумови зумовлюють необхідність розвиватися швидкими темпами, випереджаючи конкурентів, за допомогою застосування сучасних концепцій та підходів до управління. Застосування ситуаційного підходу до управління є одним із пріоритетних критеріїв успіху вітчизняних підприємств, тому що він концентрується на поточному ухваленні рішень, виходячи з подій, що відбуваються на ринку

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення окремих складових елементів ситуаційного підходу до управління підприємствами зробили провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: М. Альберт, Ю. Балабан, П. Браун, О. Белкін, О. Дікарева, М. , Дж. Магейм,

Мескон, Р. Рич, В. Руденко, Г. Попов А. Саврасова, В. Сусіденко, М. Тарасюк, Г. Флорова, Ф. Хедоурі, О. Хіленко, Ф. Хміль, Л. Шимановська.

Проте, незважаючи на значну кількість робіт, в яких досліджується застосування ситуаційного управління на підприємствах, у науковій літературі сьогодні охоплено лише окремі аспекти ситуаційного управління, не розглянуто його як комплексний процес із двосторонніми зв'язками, тому є актуальними дослідження особливостей застосування ситуаційного управління у сучасних умовах розвитку бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження** У сучасному світі на шляху компаній і організацій зустрічається велика кількість проблем, що пов'язані зі швидкими темпами зростання: економіка розвивається великими стрибками, створюються нові галузі і руйнуються старі, економічне зростання прискорюється. Стан стабільності і передбачуваності більше не є актуальним, суспільство стало мобільним та розвивається. Настав новий етап в області управління, заснований на прийнятті гнучких екстрених рішень [5].

Системи управління, в основі яких лежать довгострокове і стратегічне планування, виявилися непридатними для реагування на події, які частково передбачувані, однак розвиваються занадто швидко, щоб можна було заздалегідь підготувати і вчасно вжити необхідних стратегічних рішень. Компанії просто не завжди можуть впоратися з несподіванками, їх підносили з боку уряду, конкурентів, науково-технічного прогресу з його раптовими проривами. Іншими словами, в ситуаціях нестабільності «може статися все що завгодно і в будь-який час».

Для того щоб компанії і організації могли швидко справлятися з постійно мінливими завданнями, необхідно застосування системи управління, яка пов'язана не стільки з визначенням позиції (довгострокове і стратегічне планування), скільки зі своєчасною реакцією в реальному часі на швидкі і несподівані зміни в оточенні організації. Таким потребам відповідає управління на основі гнучких екстрених рішень, що передбачає ситуаційний підхід щодо вирішення виникаючих завдань.

Умови на ринку диктує ситуація, тому ситуаційний підхід до управління передбачає, що прийняття рішення має базуватися на аналізі поточного стану речей. Тільки вивчивши конкретний для заданого моменту набір умов, можна прийняти єдино вірне рішення. Теоретики цієї школи не вважають всі інші методики управління невірними або помилковими. Навпаки, вони намагаються інтегрувати часткові підходи інших навчань. Найбільш перспективним у цьому плані вважається системний підхід в управлінні. Управління компаніями і організаціями на основі аналізу ринкової ситуації передбачає наявність у сучасного керівника ситуаційного мислення – вміння концентруватися на конкретних завданнях і пошуку їх вирішення. При цьому менеджеру необхідно не нашкодити виконання стратегічних цілей компанії.

Дивним виявляється ще й той факт, що теоретики менеджменту ще в 20-і роки ХХ століття говорили про те, що ситуація керує всім. А відомий прихильник і творець теорії організацій Мері Паркер Фоллет стверджувала, що

«різні ситуації вимагають різних знань». Тому важливе місце в реалізації стратегії розвитку підприємства належить ситуаційному управлінню, характерними ознаками якого є наявність таких складових, як метод, об'єкт і суб'єкт управління, наявність зовнішніх і внутрішніх чинників, що утворюють певну ситуацію, в межах якої необхідно виконувати завдання, а також принцип зворотного зв'язку та інформаційне забезпечення.

Ситуаційний підхід до управління визначає послідовність дій, що входить до замкненого циклу управління і відповідає етапам управління відповідно до швидкості змін умов функціонування[2,]. Проте ситуаційне управління потрібно розглядати як специфічний різновид оперативного управління, який здійснює керівництво підприємства нижчих і середніх ланок. Воно спрямоване на конкретне, постійне і надійне забезпечення функціонування систем на основі своєчасного виявлення в поточній діяльності ситуацій, котрі вимагають негайного втручання, коригування виробничого процесу [3,].

Схема ситуаційного управління що пропонується, дозволяє здійснювати адекватну оцінку поточних ситуацій та вибір оптимальних управлінських дії на ліквідацію наслідків небажаних відхилень і полягає у:

- адекватному аналізу ситуації, що відображує фактори в зовнішньому середовищі підприємства (аналіз поточного стану речей на ринку);
- адекватному аналізу ситуації, що відображує зміни у внутрішньому середовищі підприємства (визначення фактичного стану процесу в кожний конкретний період часу);
- визначенні виникнення ситуації (сукупності подій, обставин, що розвиваються в часі та просторі з певними наслідками, мають важливе значення та повинні бути чітко сформульовані) та її симптомів (центр фіксації);
- оцінки впливу ситуації (встановлення відхилень від завчасно встановленого графіка технологічного процесу);
- виборі оптимального методу управління;
- прийнятті оптимального (обґрунтованого) рішення;
- виконанні відповідних дій, спрямованих на регулювання впливу ситуації на технологічний процес (ліквідація наслідків небажаних відхилень).

Запропонована схема ситуаційного управління повинна базуватися на вмінні керівників усіх ланок :

- застосовувати ефективні засоби управління, розбиратися в теорії поведінки підлеглих і споживачів, знати основи системного аналізу, виділяти найбільш значущі чинники (як всередині фірми, так і за її межами), контролювати хід виконання поставлених завдань;
- прогнозувати розвиток ситуації в залежності від прийнятого рішення і розглядати кілька альтернативних рішень одночасно. Оскільки всі сучасні підходи до управління мають позитивні і негативні сторони, ця навичка виявляється найбільш цінним для керівника;

– правильно виділяти причинно-наслідкові зв'язки між подіями. Тільки адекватна оцінка ситуації дозволить прийняти вірне управлінське рішення. На жаль, ця навичка приходить тільки з досвідом.

– пов'язувати між собою різні прийоми впливу на діяльність підприємства. Необхідно будувати таку програму дій, яка давала б мінімальний негативний ефект (тобто не спричинила б за собою негативні зміни інших факторів) в існуючих обставинах. ситуаційний підхід до управління.

Слід зауважити, що важливою і необхідною характеристикою ситуаційного управління є також інформаційна повнота процесу прийняття рішень. Її сутність полягає в тому, що процес ситуаційного управління повинен супроводжуватись неперервним потоком інформації, яка містить необхідні дані про ситуації, які склалися. Наявність своєчасної, достовірної і повної інформації про об'єкт управління є головною умовою прийняття ефективного рішення. Причому, питання існування своєчасної, достовірної і повної інформації є неодмінним. Якщо цю умову буде порушено, то правильно прийнятого рішення можна чекати з дуже малою ймовірністю.

Крім того, сучасний менеджмент пред'являє все більше вимог до ключових компетенцій менеджерів всіх рівнів управління. У класичному менеджменті відомі п'ять функцій – планування, організація, контроль, координація і мотивація. У сучасному ж менеджменті функції розширюються, їх інтеграція, а, отже, і поява нових, відбувається безперервно, так як це необхідно для прийняття гнучких екстрених управлінських рішень для забезпечення максимальних конкурентних переваг підприємств в сучасних умовах господарювання:

– реакція на зміну і загрози зовнішнього і внутрішнього середовищ;

– конкуренція – дії менеджерів повинні бути спрямовані на зростання конкурентоспроможності свого підрозділу з урахуванням всіх досягнень подібних підрозділів і компаній, що знаходяться на лідируючих позиціях;

– мережеві і міжособистісні комунікації, за рахунок чого значно зменшується витрачається час і розширюються можливості використання різних обсягів інформації;

– соціальна відповідальність – менеджер повинен дотримуватися загальнолюдські правила і цінності в управлінні іншими людьми;

– безперервне навчання і самонавчання необхідно в умовах швидкого оновлення процесів виробництва, появи нових товарів і послуг, а також методів управління;

– логістичні функції – комплексне забезпечення службовців всім необхідним: ресурсами, засобами виробництва, матеріалами, інформацією;

– робота в мережі проектів-участь управління в різних проектах, які спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з розвитком компанії і її підрозділів. Такі проблеми необхідно вирішувати не за шаблонами, а за допомогою багатоцільових, інтелектуальних методів і технологій.

– розвиток самоврядування – надання самостійності менеджерам, яка орієнтована на стратегічні цілі організації, підвищення стійкості особистості

управління до негативних впливів середовища, стресу, формування людського капіталу організації і т.д.

– створення позитивного іміджу – діяльність менеджерів, яка забезпечує зміцнення становища компанії на ринку і власного становища в ній [4].

Розширення компетенцій менеджерів дозволить керівникам усіх рівнів управління правильно інтерпретувати ситуацію, що склалася і вибирати найефективніші прийоми і методи ситуаційного підходу до управління в умовах даної конкретної ситуації [1, 6].

**Висновки.** Теорія управління підприємством є багатогранною і суперечливою. Отже, вибір оптимального підходу до управління дає можливість підприємству найбільш успішно розвиватися в умовах ринкової ситуації та швидко реагувати на сприятливі та захищатися від несприятливих факторів зовнішнього середовища. Менеджмент на основі ситуаційного підходу має беззаперечні переваги тому, що використання технології ситуаційного підходу дозволяє заздалегідь передбачити найбільш імовірні сценарії розвитку ситуації, приймати рішення на базі альтернативних варіантів у кожному з можливих розгалужень розвитку ситуації. На наш погляд, підприємства чи організації, які застосовують ситуаційний підхід, будуть приймати управлінські рішення усвідомлено, тобто буде відбуватися управління розвитком ситуацій, а не навпаки.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати на розрахунок економічної ефективності, отриманої від переходу на ситуаційний підхід до управління вітчизняними підприємствами.

#### Список використаних джерел:

1. Кришталь. В.В. Современные проблемы менеджмента: учебно-методический комплекс/ В.В. Кришталь. – М.: Изд. Центр. ЕАОИ, 2011. – 190 с.
2. Клиланд Д. Системный анализ и целево управление/ Клиланд Д., Кинг В.; пер. с англ. – М.: Сов. радио. – 1974. – 270 с.
3. Мізюк Б. М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства: монографія/ Мізюк Б. М. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 418 с.
4. Отличия современного менеджмента от классического [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2010/06/11/ menedzhment.html>.
5. Современный менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biznestoday.ru/ob/menikons/359-sovremennyj-menedzhment.html>.
6. Ситуационный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bbest.ru/razryprresh/situacanaliz/sitpodx>.



УДК 339.138

Пилипенко О.С.

к.е.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

Старостін О.

студент 1 курсу магістратури

спеціальності “Менеджмент”

## СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті досліджено термінологічні аспекти поняття лояльності споживачів. Наведено сегменти лояльності та відповідні інвестиційні стратегії. Розглянуто основні види програм лояльності споживачів та визначено найголовніші фактори, що впливають на формування програм довготривалих відносин з клієнтами. Обґрунтовано ефективність застосування програм лояльності споживачів щодо збільшення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності підприємств.*

**Ключові слова:** інноваційний маркетинг, торговельна марка, імідж, марочний капітал, чутливість до марки, лояльність, рівні лояльності, стратегії лояльності, програма лояльності, прихильність споживачів

**Постановка проблеми.** Побудова довготривалих відносин зі споживачами, які дадуть змогу збільшити прибутковість фірми, є одним з найпопулярніших сьогодні напрямків підвищення ринкової вартості підприємства. Саме тому різні аспекти проблеми формування програм лояльності, які дадуть змогу ефективно працювати з клієнтами, зберігти старих та залучати нових споживачів, є актуальними та вимагають подальшого глибокого дослідження і обґрунтування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Згідно з думкою американського автора Д. Аакера, лояльність – це рівень прихильності споживача до марки [10]. Більш точне визначення дає П. Хетзель, на думку якого, лояльність – це глибока переконаність, що стимулює до регулярної повторної покупки конкретного товару на перевагу іншим, незважаючи на мінливі обставини чи маркетингові дії конкурентів, що становлять потенційну загрозу зміни поведінки споживача.

Ф. Рейчхельд трактує лояльність як властивість, яка притаманна користувачу цінності(товару, послуги), який щоразу повертається до свого джерела та передає це джерело в спадок. Тобто лояльність – це вірність своєму джерелу цінності [9].

Р. Пліс визначає, що лояльність – це високий рівень довіри клієнта до конкретної організації, в результаті чого клієнт не розглядає пропозиції від організацій-конкурентів [7].

На думку Г. Лі, лояльність – це певне позитивне ставлення споживачів до всього, що стосується діяльності організації, продуктів та послуг, що виробляє, продає або надає організація, персоналу компанії, іміджу організації, торгових



марок, логотипу тощо. Лояльними можна називати тих споживачів, які достатньо довго (порівняно з терміном функціонування товару) залишаються з компанією і здійснюють повторні покупки [4].

Питання створення і підтримки лояльності клієнтів до марки, розроблення відповідної програми лояльності, нині дуже широко висвітлюються як у західній, так й у вітчизняній літературі, зокрема їх розглядають у своїх роботах Д. Аакер, Дж. Хофмейр, Ф.Ф. Райхельд, Т. Томас, Е. Брацлавська, К.В. Гуджиян, А. Длігач, С.М. Ілляшенко, Ю.М. Князик, П.А. Петриченко, Н. Писаренко та інші [1, 2, 3, 6, 8, 10]. Сьогодні в Україні ця проблематика має багато дискусійних аспектів, що зумовлює актуальність її подальшого дослідження.

У багатьох публікаціях науковців американської та західноєвропейської шкіл маркетингу підкреслюється важлива роль та значення лояльності клієнтів для збільшення рентабельності маркетингових інвестицій (Дж. Лендсолда, Дж. Енджела та інших).

**Мета статті** – визначити основні підходи щодо формування програм лояльності споживачів в контексті інноваційного маркетингу вітчизняних підприємств на базі дослідження рівнів прихильності споживачів до торговельної марки та інструментів формування відповідних стратегій лояльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Цінність лояльності клієнта для підприємства пояснюється тим, що:

- лояльність до марки може істотно скоротити маркетингові витрати підприємства;
- значно дешевше утримувати клієнтів, ніж залучати нових;
- лояльність наявних клієнтів є серйозним входним бар'єром для конкурентів, оскільки витрати на переманювання споживачів часто непомірно високі;
- лояльність надає додатковий час, щоб відреагувати на атаки конкурентів;
- лояльність споживачів наділяє виробника більшою владою над дистриб'юторами, які усвідомлюють, що лояльний клієнт готовий навіть змінити магазин, якщо не знайде в ньому улюблену марку [3].

Д. Аакер визначає декілька рівнів лояльності споживачів до марки, при цьому споживачі, що належать до різних рівнів лояльності, розрізняються своєю поведінкою на ринку і ставленням до марки.

На нульовому рівні перебуває байдужий споживач, який думає, що будь-яка марка може його задовольнити однаковою мірою. У даному випадку ім'я марки не має ніякого значення для споживача, важливими є лише прийнятна ціна і доступність товару.

Консерватори не мають поважних причин для зміни марки. Це дуже "тендітна" лояльність, що ґрунтується на звичці мінімального зусилля. Такі

споживачі вразливі для товарів-конкурентів, якщо вбачають стабільну вигоду від зміни марки.

Розважливі, які розташувалися на третьому рівні піраміди, “прорахували”, що краще залишитися вірними марці, інакше їм загрожує втрата грошей, часу і, можливо, певних особистих вигод, корисності.

Ті, що прив’язалися, люблять марку за її імідж, історію, символіку, за особистий досвід “спілкування” з маркою. Прихильність споживачів четвертого рівня є міцною, тому що найчастіше такий споживач вірний марці внаслідок їх тривалих “відносин”.

На п’ятому рівні розташувалися споживачі, активно залучені в “життя” марки. Вони з гордістю нею володіють, використовують і демонструють. Марка має для них таке значення з причини або їх соціального стану, або марка створює сприятливий імідж цим споживачам. Вони настільки довіряють їй, що активно рекомендують своєму оточенню, і саме цим ця група споживачів цікава маркетологам. Вони відіграють визначальну роль як лідерів суспільної думки. Марки, що мають таких споживачів, зветься харизматичними [10].

Розмір марочного капіталу значною мірою залежить від того, яку кількість покупців належить до третього, четвертого і п’ятого рівня [2].

Ефективність заходів, що проводяться значною мірою залежить від обраних інструментів і методів заохочення прихильності покупців. Успіх можливий лише в разі проведення такої програми лояльності, яка дозволить стимулювати бажану поведінку або відношення клієнтів. Сучасні тенденції в маркетингу спрямовані на формування довгострокових взаємовідносин з суб’єктами ринку. Головним для підприємства-виробника є споживач. Саме тому відому концепцію маркетингу взаємовідносин визначають ще і як маркетинг лояльності. Значна його відмінність від попередніх концепцій маркетингу полягає у формуванні довгострокової співпраці із споживачами, що передбачає вплив на їх поведінку в процесі здійснення покупки, формуванню позитивного відношення до підприємства-виробника, його товарної марки [5].

Остаточне відношення між виробником і споживачем має результат, який в теорії та на практиці характеризуються створенням відповідного бренда. Відданість споживачів певному бренду є основою формування та збереження стійкої ринкової позиції, що й визнається його конкурентною перевагою. Коли йдеться про розроблення стратегії марки з метою перетворення її на бренд чи про розроблення стратегічних рішень щодо існуючих на ринку брендів, то основним критерієм сегментації ринку має бути прихильність споживачів до певної торговельної марки. Для товарів, що випускаються під торговельними марками, емоційний зв’язок з покупцем є більш важливим чинником, ніж для традиційних товарів [8].

Для кожного сегмента споживачів залежно від початкового рівня лояльності повинна бути розроблена своя система стимулювання, спрямована на підвищення ступеня лояльності, а саме програма лояльності. Основною метою впровадження програм лояльності є підтвердження та винагорода “гарної поведінки” покупців, тобто поведінки, бажаної для організації [3].

Найчастіше виділяють такі види програм лояльності споживачів:

- які передбачають матеріальну та психологічну винагороду;
- з фіксованими диференційованими знижками;
- які орієнтовані на визначену вузьку аудиторію;
- які створені на основі пластикових карт.

Водночас всі програми можна розділити на дві категорії: цінові та нецінові. Якщо мета цінових програм – змінити поведінку споживачів (стимулюють до покупок, покупок частіше, здійснення покупок на більшу суму), то головною метою нецінових програм є зміна ставлення споживачів до товару або послуги компанії (від байдужості до прихильності, від недовіри до довіри тощо). Своєю чергою, сформоване позитивне та віддане ставлення до фірми змінить купівельну поведінку споживачів. Саме тому варто поєднувати та доповнювати цінові програми лояльності неціновими для отримання синергетичного ефекту.

Якщо зупинитись на стратегіях формування лояльності до марки, формування її можна поділити на кілька стратегічних кроків:

1. Стратегія створення лояльності.
2. Стратегія підвищення лояльності.
3. Стратегія поширення лояльності.
4. Стратегія підтримки лояльності чи утримання клієнтури.

При створенні лояльності до марки інструментами виступають стратегія десенсибілізації (зниження чутливості до марки конкурента) і сенсибілізації (підвищення чутливості до своєї марки) [1].

Сутність чутливості до марки полягає в тому, що за однакових обставин купівлі одні споживачі оберуть товар завдяки марці, інші не звернуть на марку практично жодної уваги. Хоча чутливість до марки на має прирівнюватися до поведінкового аспекту лояльності, між ними існує взаємозв'язок: що вища чутливість, то вища ймовірність виникнення лояльності до однієї чи декількох марок.

Стратегія десенсибілізації полягає в тому, щоб досягти подібності там, де існували розбіжності, з метою вивести з рівноваги слабо залученого споживача: знизити ціну, вибрати краще місце продажу. Підвищується чутливість до марки, коли товар починає здобувати додаткові вигоди в очах споживача порівняно з товарами конкурентів.

Підвищенню лояльності споживача до марки сприяє прийняття підприємством маркетингу відносин чи так званого “трайбального маркетингу”, коли марка підтримує індивідуальні інтерактивні стосунки з цільовою клієнтурою і створює ефект одноплемінності між споживачами марки.

Стратегія поширення лояльності – дії, спрямовані на розвиток суміжної лояльності між декількома марками, що входять до портфеля марок підприємства і стимулюють споживача однієї з марок розширити коло своїх купівель за рахунок інших марок цього ж виробника.

Стратегія утримання клієнтури передбачає дії, здатні переконати клієнта залишатися споживачем товару. Завоювати нових клієнтів значно дорожче для

фірми, ніж зберегти існуючих. Відомо, що незадоволені клієнти говорять про марку іншим багато більше, ніж задоволені. Крім того, у ринковій економіці, коли клієнт має вибір, якщо йому не приділити достатньо уваги, то це зробить конкурент.

Тому визначальну роль у комплексі стратегічних рішень щодо марки мають відігравати саме стратегії лояльності.

На цей час визначають такі рівні прихильності споживачів до торговельної марки.

1. Байдужі. Для них взагалі не важлива наявність торговельної марки.

Вони керуються винятково раціональними міркуваннями: ціна, а потім – якість продукту. При цьому якість не пов'язується з певним виробником продукту.

2. Інформовані. До цієї групи належать переважно споживачі, які є

Лояльними до іншої торговельної марки, хоча незначну частку становлять і ті, які поінформовані про існування такої марки, але при купівлі продукту наявність торговельної марки для них не є вирішальним чинником. Сам факт поінформованості про торговельну марку свідчить про позитивні підстави для подальшої роботи з цією категорією споживачів.

3. Надають перевагу. До цієї групи споживачів належать такі, які вже

оцінили переваги продукції певної торговельної марки і саме тому надають їй перевагу. Але їх перевага базується більш на раціональних підставах і тому в разі відсутності в продажу продукту, який вони звичайно купують, такі споживачі з легкістю зроблять заміну на продукцію будь-якого іншого виробника.

4. Прихильні. До цієї групи належать споживачі, раціональна перевага

яких до певної торговельної марки підкріплена емоційною складовою. Вони є певною мірою патріотами марки і тому в разі відсутності в продажу продукту, який вони звичайно купують, такі споживачі все одно купують товари тієї самої торговельної марки. Такі споживачі рідко переглядають своє рішення про покупку певної групи товарів і вважають, що обраний бренд їм ідеально підходить.

5. Лояльні. Це споживачі, для яких емоційний зв'язок з їх улюбленою

маркою виробів є вкрай важливим. Можна вважати, що цей продукт має для даної категорії споживачів унікальну цінність. Тому вони не шкодують часу і готові шукати його в іншому місці[6].

Найбільшу цінність для підприємств становлять споживачі, що належать до останніх двох рівнів. Стимулювання їх лояльності має бути однією з головних стратегічних цілей маркетингової діяльності підприємства, що має у своєму портфелі торговельні марки.

**Висновки.** Рівень лояльності має велике значення для зусиль, спрямованих на збереження та залучення споживачів. Для профілю кожного сегмента варто розробити відповідні інвестиційні стратегії.

Лояльні споживачі потребують мінімальних інвестицій в маркетинг, оскільки лояльність зберігається за рахунок марки товару, рівня

обслуговування тощо. Робота з перетворення непостійних клієнтів на лояльних вимагає найбільших капіталовкладень для створення та розвитку відповідних програм лояльності. Саме ця група споживачів може принести компанії в майбутньому найбільший прибуток [3].

Працюючи з незадоволеними споживачами, необхідно зменшувати інвестиції, а маркетингові заходи фірми, передусім, мають бути спрямовані на забезпечення мінімізації міграції інших категорій споживачів в цей сегмент. Споживачі, що вагаються, є найпріоритетнішими для маркетингових програм та інвестицій.

Таким чином, однією із вирішальних компонент, що формують конкурентні переваги підприємства, виступає лояльність споживачів. Лояльність споживачів стратегічно відіграє роль конкурентної переваги підприємства, постає індикатором можливості здійснювати інноваційні перетворення не тільки у сфері виробництва, а й у сфері обслуговування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гуджиян К.В. Програма лояльності: сутність та етапи створення / К.В. Гуджиян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - №5. – [с. 119-125]
2. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
3. Князик Ю.М. Формування лояльності споживачів як один з напрямків збільшення прибутковості підприємства / Ю.М. Князик, Т.В. Лебідь // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» - 2009. - №570. – [с. 86-90]
4. Ли Г. Удовлетворенность потребителей и лояльность// [www.bma.ru](http://www.bma.ru)
5. Лошенко І. Принципи забезпечення конкурентоспроможності торгових підприємств // Маркетинг в Україні. – 2005. - №6. – с. 14-15
6. Петриченко П.А. Еволюція концепцій маркетингу взаємин: пріоритети, концептуальна база, домінуюча логіка / П.А. Петриченко// Бізнес інформ. – 2013. - №3. – с. 367-372
7. Плис Р. Лояльность, в основе которой неценовые факторы – наивысшая ценность// [www.publicity.kiev.ua](http://www.publicity.kiev.ua)
8. Пономарьова Ю. Категорійні засади формування асортиментної політики торговельного підприємства // Маркетинг і реклама. – 2005. - №11
9. Райхельд Ф. Ефект лояльності: рушійні сили економічного зростання прибутку та цінності / Райхельд Ф., Тил Т. – М.: - Вільямс, 2013. – [с. 187-199]
10. Aaker David A., Lendrevie Jacques. Le management du capital-margue // Editions Dalloz – Sirey. – Paris, 1997/ - 304 p.



УДК 338.465

**Решетова І.О.**

к.пед.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Дзюбенко В.Д.**студентка 1 курсу магістратури  
спеціальності «073 Менеджмент»

## МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

*У статті досліджено важливість застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні вищим навчальним закладом. Подано визначення інформаційних технологій. Визначено перелік переваг використання інформаційних технологій в управлінні персоналом.*

**Ключові слова:** технологія, інформаційні технології, Інтернет-технології, комп'ютерні технології, управління персоналом, економіка праці.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні навчальним закладом набуває все більшого значення в сучасних умовах.

Досвід успішних закладів освіти доводить, що ефективно управління персоналом, їх діяльністю неможливе без управління всією системою інформації. Використання інформаційних технологій здійснюється для ефективною та оперативною комп'ютерною обробки інформаційних ресурсів, зберігання великих обсягів економічно важливої інформації та передачі її на будь-які відстані в мінімальні терміни. Тобто основним завданням є оптимізація діяльності навчального закладу на основі застосування інформаційних технологій [1, с. 23].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вирішення вищезазначених завдань має базуватися на дослідженні наявних сучасних інформаційних технологій, їх застосуванні та впливу на різні стадії створення і просування освітнього продукту та аналізі розвитку вітчизняного бізнесу в цілому. Питання аналізу інформації як чинника виробництва і процесу перетворення її на пріоритетний чинник сучасних виробничих відносин, сутності інформаційних технологій і напрямів їх застосування в діяльності підприємств виробничої сфери та сфери послуг, процесів інформатизації суспільства стали предметом дослідження в працях таких учених, як: А. Богачевський, А. Бондаренко, В. Брижко, В. Василенко, Н. Вінер, Л. Вінарик, Дж. Веллінгтон, Н. Войтюшенко, Ф. Воронській, О. Гальченко, Н. Гарнхем, А. Грінберг, В. Гужва, С. Данілін, Н. Єрьоміна, С. Ілляшенко, Н. Зайцева, О. Кармінський, М. Кастельс, В. Касьяненко, С. Козлов, С. Кондратова, В. Косарев, О. Краєва, Н. Кустова, А. Макадамс, В. Мартін, Л. Мельник, П. Нестеров, О. Оліфіров, А. Орлов, А. Останець, О. Паршина, Ю. Паршин, Т.



Писаревська, В. Плескач, Ю. Рогушина, М. Румянцев, М. Скопень, В. Ситник, В. Сусіденко, Г. Титаренко, М. Хеллгрєн, Дж. Ходжсон, Ю. Хотунцев, В. Цимбалюк, А. Чорнобров, О. Щєдрїн та ін. Однак проведені дослідження частково розкривають питання впливу інформаційних технологій на розвиток бізнесу [2, с. 113].

Проблеми щодо використання інформаційних технологій в управлінні персоналом досліджували багато зарубіжних і вітчизняних науковців: Т.П. Барановська, А.А. Козирєв, Т.І. Лепейко, Л.Г. Мельник, О.І. Пушкар, В.Б. Уткін, М. Хамер, Дж. Чампі, А.Н. Щєдрїн тощо. Але деякі питання потребують подальшого вивчення та поглиблення.

**Метою** статті є розроблення теоретичних і методологічних засад та практичних рекомендацій щодо застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні діяльністю вищого навчального закладу, персоналом і економіці праці. Відповідно до поставленої мети, передбачено вирішення таких завдань: поглибити теоретикометодологічні засади застосування інформаційних технологій; систематизувати інноваційні підходи до діяльності ВНЗ із застосуванням різноманітних інформаційних технологій; обґрунтувати перспективні напрями впровадження ІТ у діяльність закладу для забезпечення ефективної реалізації функцій; визначити стан і передумови забезпечення якості послуг у контексті застосування інформаційних технологій; поглибити методологічні основи оцінки ефективності застосування інформаційних технологій та методичні підходи до оцінки їх ефективності в системах менеджменту освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наш час стрімко продовжується процес запровадження, вдосконалення наявних та розроблення нових інформаційних технологій управління. Отже, інформаційна технологія (ІТ) – система методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання, подання і використання інформації. Обсяг автоматизації та тип і характер використання технічних засобів залежать від характеру конкретної технології [2, с. 8]. Для того щоб ефективно впровадити ІТ, потрібно розробити необхідний механізм, який дасть можливість зменшити час, мінімізувати ризики та підвищити ефективність діяльності підприємства у цілому від запровадження ІТ. Щоб побудувати основу механізму впровадження ІТ на підприємствах, необхідно враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на підприємство, установу [3, с. 23]. Використання інформаційних технологій в управлінні господарськими процесами дає можливість запроваджувати найбільш сучасні і прогресивні управлінські концепції, головна риса яких – ефективне використання ресурсів й орієнтація на інтереси клієнтів [2, с. 35].

До основних переваг використання інформаційних технологій в управлінні віднесено [4]:

- підвищення ступеню керованості;
- зниження впливу людського чинника;
- скорочення паперової роботи;

- підвищення оперативності й достовірності інформації;
- зниження витрат;
- оптимізація обліку та контролю;
- забезпечення прозорості інформації для інвесторів;
- можливість збільшення частки ринку.

У сучасному вищому навчальному закладі (ВНЗ) інформація стає однією з обов'язкових складових управлінських процесів, оскільки її виробництво, передавання і споживання складає свого роду «фундамент» ефективного функціонування всіх сфер життя суспільства. Від правильності формування й адекватності використання інформаційних потоків багато в чому залежить результат діяльності будь-якого сучасного соціального інституту, особливо - системи освіти [5, с. 117].

Новий якісний етап у розвитку освіти можливий лише за умови інтенсивного запровадження інформаційно-комунікаційних технологій в управлінську та навчально-виховну діяльність загальноосвітнього закладу. Така діяльність проводиться у двох напрямках:

- впровадження інформаційних технологій в управлінську діяльність освітнього закладу;
- комп'ютеризація навчального процесу та виховної роботи закладу.

Перший із зазначених напрямів полягає у створенні оптимальних умов автоматизації робочих місць учасників освітнього процесу та застосування ними програмного забезпечення, що допоможе систематизувати роботу суб'єктів управління навчальним закладом на усіх рівнях системи менеджменту.

Другий напрям — це апробація та впровадження у навчальний процес електронних засобів навчання, розробка і застосування електронного супроводу навчальних занять, самостійної і виховної роботи та тестових програмних засобів.

Застосування інтегрованої інформаційної системи та сучасних інформаційних технологій у навчальному процесі та в системі управління в цілому необхідно розглядати з одного боку, як основу інноваційної системи управління університетом, а з іншого - як засіб створення умов для розвитку креативних здібностей студента, підвищення компетентності викладача, індивідуалізації процесу навчання та забезпечення якості навчального процесу.

Інновації в управлінні освітнім закладом на базі інформаційних технологій є ключовим механізмом, який дозволить створити переваги в конкурентному середовищі. В цьому напрямку основними заходами в розвитку інформатизації є створення її належної та ефективної інфраструктури, впровадження уніфікованих засобів доступу до корпоративних даних, поліпшення керування всіх комплексів інформаційних ресурсів, а також забезпечення відповідності інфраструктури стратегічним цілям вищого навчального закладу (ВНЗ) [6, с. 19].

Побудова, підтримка і розвиток єдиної інтегрованої інформаційної системи управління університету надзвичайно складний та трудомісткий процес, який

повинен узгоджуватись з концепцією діяльності та стратегією розвитку навчального закладу.

В структурі інформаційних систем ВНЗ можна виділити ряд підсистем — як автономних, так і інтегрованих у загальну автоматизовану систему керування ВНЗ.

В цьому ряді є наступні підсистеми:

- підсистеми типу «електронний деканат»;
- підсистема диспетчерського керування навчальним процесом, включаючи функції розробки розкладів навчальних занять;
- підсистема керування методичним забезпеченням і базою навчальних матеріалів, що призначена для супроводу учбово-методичної документації й електронних навчальних матеріалів;
- підсистема керування науково-дослідним сектором (відділом або вузівським НДІ);
- підсистема діловодства, що підтримує роботу канцелярії, архіву, експедиції й т.п.;
- підсистема «Кадри»;
- бухгалтерська й планово-економічна підсистеми;
- бібліотечна інформаційна система, що служить для обліку бібліотечних фондів, пошуку користувачами літературних джерел, оформлення й задоволення запитів;
- підсистема керування дистанційним навчанням, що входить у програмне забезпечення освітніх порталів;
- підсистема підтримки інженерних служб ВНЗ.

Інформаційне наповнення баз і сховищ даних визначається особливостями ВНЗ. Тому розробка інформаційних моделей додатків, що відображають різні аспекти діяльності ВНЗ, і збір відповідних даних повинні виконуватися працівниками даного закладу [7, с. 99].

Таким чином, інформаційна система управління — це програмно-апаратний комплекс, що забезпечує ряд основних функцій роботи з документами в електронному вигляді. До основних функцій відносять реєстрацію документів, розробку та збереження документів в електронному вигляді, направлення документів на розгляд та виконання, контроль проходження та виконання документів, пошук документів по різним параметрам, введення, підтримку та зберігання будь-яких типів документів, захист від несанкціонованого доступу та управління прав доступу до документів.

За допомогою таких систем можна організувати систему електронного документообігу на підприємстві, а також систему контролю виконання завдань і завантаження співробітників. Данні системи відносяться до типу workflow («потік робіт»). Workflow — це автоматизація, повна або часткова, бізнес процесу, при якому документи, інформація або завдання передаються для виконання необхідних дій від одного учасника до іншого у відповідності з набором процедурних правил.

Слід зазначити, що інформаційні системи управління мають на меті не повну відмову від паперових документів (що неможливо з ряду причин, головними з яких є причини юридичного характеру), а зведення до мінімуму переміщення паперів всередині підприємства.

Основна складність при розробці АСУП полягає в тому, що існує багато факторів, які інтуїтивно неможливо врахувати в АСУП. Відсутність всієї необхідної інформації й використання інтуїції утворюють ризики під час прийняття рішень. Таким чином, навіть сама сформована АСУП не виключає ймовірність невірної рішення.

Розробка та розвиток інформаційних систем управління у ВНЗ, як правило, здійснюється за двома напрямками: створення та інтеграція незалежних програм, що автоматизують діяльність окремих підрозділів або деякі функції управління або створення єдиної корпоративної автоматизованої системи управління. Звісно, що розробка множини розрізнених додатків, що автоматизують окремі сторони діяльності ВНЗ, не наближує до принципового вирішення задачі створення єдиної автоматизованої системи управління ВНЗ.

У процесі розроблення проекту інформатизації управління навчальним процесом у ВНЗ необхідно враховувати такі особливості:

- велика кількість робочих місць, на яких періодично змінюється комп'ютерна техніка та оновлюються операційні системи;
- значна віддаленість користувачів системи, які знаходяться у різних районах міста;
- інформація створюється у системі невеликою кількістю «активних» операторів;
- інформація використовується широким колом споживачів (керівний склад, працівники деканатів та кафедр, викладачі та студенти, їх батьки) з різними правами доступу;
- потреба перманентної адаптації інформаційної системи до потреб навчального процесу, що змінюються внаслідок трансформації системи вищої освіти [8, с. 84].

Урахування зазначених особливостей потребує застосування інформаційних систем, розроблених на основі Internet-технологій з урахуванням таких принципів:

- Проектування ІС повинно проводитись на основі результатів аналізу процесів управління ВНЗ з їх подальшою формалізацією. Проект інформатизації повинен враховувати можливі зміни в наявних ділових процесах, зумовлених впровадженням ІС.
- Впровадженню ІС повинен передувати комплекс робіт з упорядкування документообігу, розроблення й узгодження внутрішньовузівських положень і стандартів.
- Реалізація стратегії інформатизації має здійснюватись за проектним принципом та носити поетапний характер. Функції управління проектом мають бути формалізовані і покладені на спеціалізований підрозділ, що займатиметься питаннями розвитку інформаційних технологій в освітньому процесі ВНЗ.

- Окремим блоком (проектом) у програмі інформатизації мають бути виділені процеси підготовки кінцевих користувачів ІС та супроводу їх роботи.

- Рішення про впровадження програми інформатизації та її ресурсну підтримку має бути прийняте на найвищому рівні управління ВНЗ (ректором) зі схваленням вищим дорадчим органом (вченою радою).

Це системне завдання охоплює всі компоненти структури ВНЗ та може потребувати організаційної перебудови системи управління. Для його вирішення процес інформатизації потрібно розділити на такі етапи: розробка і проектування системи, її проектування і запровадження.

У наш час стрімкого розвитку інформаційних технологій потоки інформації, що циркулюють у світі, — величезні і мають тенденцію до збільшення. Тому, в будь-якій організації, виникає проблема керування даними, яке б забезпечило найбільш ефективну роботу. Не є виключенням і навчальні заклади.

Майже всі освітні установи використовують автоматизовані системи управління для ведення бухгалтерського обліку. Всі останні управлінські завдання вирішуються шляхом складання зведеної і аналітичної звітності в офісних електронних документах (MS Excel, MS Word). Багато з них самотужки намагаються вирішити проблему управління навчальним процесом і зараз, для багатьох освітян, увійшли в звичку комп'ютерні програми які можуть зробити розклад занять, розподіл аудиторного фонду навчального закладу або розрахувати навантаження викладачів. Але відсутність єдиного системного підходу зменшує позитивні ефекти та переваги кожної з цих розробок. Негативно впливає і той факт, що програми від різних розробників не можуть здійснювати ефективний обмін даними між собою.

На даний момент, велика частина вузів використовує «часткову» автоматизацію, тобто комп'ютеризовані лише окремі бізнес-процеси. Це веде до дублювання і втрати частини інформації, відсутності даних для оперативного аналізу, втрати часу на обслуговування і підтримку застаріваючих технологій, високого ступеню залежності від людського чинника.

Отже, досвід розробки і практичного застосування автоматизованої системи управління у вищому навчальному закладі, показав, що впровадження інноваційних технологій у сфері його інформатизації сприяє оптимізації навчального процесу і є дієвим інструментом забезпечення якісної підготовки фахівців

**Висновки.** Важливо розуміти, що під час визначення доцільності використання інформаційних систем потрібно враховувати значимість глибокого і ретельного аналізу як необхідної передумови прийняття управлінських рішень. Без інформації та її аналізу неможливі ефективне функціонування і розвиток установи. Досвід успішних ВНЗ переконує, що їхній успіх завдячує наявності добре функціонуючих інформаційних систем, які активно застосовуються у прийнятті управлінських рішень.



**Список використаних джерел:**

1. Гергенов А.С. Информационные технологии в управлении: учеб. пособ. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2005. 72 с.
2. Волянська-Савчук Л.В., Мацишина М.В. Інформаційні технології в управлінні персоналом і економіці праці: теоретичні та практичні аспекти. Приазовський економічний вісник. 2018. № 5(10).
3. Жигалкевич Ж.М., Онопко А.С. Інформаційні технології в управлінні підприємством. Сучасні підходи до управління підприємством: збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (28 квітня 2016 р.). К.: Політехніка, 2016. С. 23.
4. Каюченко А.В. Информационные технологии управления предприятием как современный фактор конкурентоспособности предприятия. Креативная экономика. 2009. № 10(34). С. 71–76.
5. Автономія та врядування у вищій освіті: зб. наук. пр. / О. П. Воробйова, К. О. Жданова, І. Б. Зарубінська, [та ін.] ; за ред. С. А. Калашнікової, В. І. Лугового, Ж. В. Таланової. – К. : 2014. – 236 с.
6. Вороненко О. В. Інноваційна компетентність керівників вищих навчальних закладів України у сфері трансферу технологій / О. Вороненко // Вища школа. – 2012. – № 10. – С. 17–26.
7. Калашнікова С. А. Професійний розвиток керівників вищих навчальних закладів: діяльність європейської платформи модернізації вищої освіти / С. А. Калашнікова // Вища освіта України. – 2013. – № 2. – С. 95–101.
8. Кочарян І. С. Стратегія управління вищим навчальним закладом в сучасних умовах / М. М. Клименюк, І. С. Кочарян. – К.: освіта України, 2011. – 192 с
9. Огнев'юк В. Університетська освіта України в контексті перспектив європейської інтеграції / В. Огнев'юк // Віче. – 2010. – № 20. – С. 19.
10. Сорочан Т. М. Стратегія розвитку навчального закладу – складова стратегічного менеджменту / Т. Сорочан, І. Цимбал // Управління освітою. – 2011. – № 2, січень. – С. 9–14.

**Скорописова Л.І.**

ст.викл. каф. менеджменту ДДПУ

**Горносталя Д.І.**

студент IV курсу спеціальності

073 Менеджмент

## **СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ**

*У статті виділено основні складові менеджменту: стратегічне управління і планування, корпоративний менеджмент, організаційна культура, організаційна поведінка, кризовий менеджмент, ризик - менеджмент та висвітлені основні завдання сучасного менеджменту організацій.*



**Ключові слова:** складові менеджменту, сучасний менеджмент, стратегічні завдання, філософія менеджменту.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання, що супроводжуються постійними економічними змінами, основною метою системи менеджменту на підприємстві, є забезпечення його успішного функціонування, отримання бажаного прибутку, а також певні гарантії для його майбутнього. При цьому проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств визначається ефективністю менеджменту, яка пов'язана з активізацією інноваційної та інвестиційної діяльності, модернізацією та реконструкцією виробничих потужностей, реструктуризацією, поліпшенням інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. І тому пошук принципових напрямів поліпшення менеджменту набуває стратегічного значення.

Інформаційне суспільство, яке заклало основи інформаційної економіки, створює можливості для появи нових моделей менеджменту. В умовах загострення кризових явищ та світової гео економічної нестабільності проблема існування організації актуалізується ще більше. І у вищого менеджменту підприємства з'являються нові завдання, нові цілі, які не вкладаються у традиційну модель менеджменту.

Зважаючи на світові тенденції, нові управлінські технології, інші підходи до прийняття управлінських рішень вітчизняні менеджери повинні їх втілювати у життєві реалії уже сьогодні. Однак, помітна інертність у прагненнях реалізовувати інновації та дуже часто відсутність волі та бажання це робити разом із об'єктивними фінансовими негараздами, уповільнюють процеси реформування й модернізації як на рівні теорії, так і практики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний менеджмент формується в умовах появи нових парадигм суспільно-економічного розвитку, нових управлінських технологій, покликаних дати відповідь на виклики сьогодення. У зв'язку з цим з'являються багато наукових досліджень таких авторів як С.Й.Вовканич, А.А. Гриценко, В.М. Геєця, В.П. Семиноженка та Б.Є. Кваснюка [1; 3; 9] які і відображають назрілі тенденції, зумовлені стратегічними викликами ХХІ ст. суспільству та економіці України.

Становлення економіки знань, інтелектуалізація суспільства стають важливими чинниками формування сучасного менеджменту і предметом досліджень таких вітчизняних науковців, як К.А. Андрющенко, С.Й.Вовканич, В.А.Євтушевський, В.П.Петренко, Н.В. Ревуцька та Й.С.Ситник [1,2; 5-8].

Грунтовною працею дослідження сучасного менеджменту стала монографія Ф.І. Хміля [12], в якій автор через призму історії виникнення та розвитку управління висвітлює методологічні засади складових менеджменту та проблеми становлення практики менеджменту в Україні.

Назрілі проблеми та розвиток сучасного менеджменту в Україні під впливом факторів глобалізації та ІТ- технологій розглядаються у наукових публікаціях О.В.Зозульова, У.Л. Сторожилової та Н.В. Яшкіної [4; 10; 13].

Однак у наукових дослідженнях недостатньо висвітлена проблематика комплексного розгляду нових стратегічних завдань сучасного менеджменту.

**Мета статті** полягає у висвітленні стратегічних завдань сучасного менеджменту організацій під впливом дії зовнішніх і внутрішніх викликів. Вирішення цих завдань дасть змогу менеджерам приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Менеджмент як наука розвивається відповідно до законів і закономірностей розвитку суспільства та економіки, а в практичній площині реалізовується під впливом тенденцій, реалій сьогодення. Постійні спроби покращити систему менеджменту спостерігаються у багатьох вітчизняних організаціях, проте досягнення високих результатів у цьому напрямку гальмується відсутністю розуміння стратегічних завдань менеджменту які повинні стати рівнем досконалості і розвиненості системи менеджменту щодо прийнятого організацією стандарту та наявності необхідних властивостей системи менеджменту та які можуть бути своєрідним стандартом сучасної управлінської діяльності.

Сучасні тенденції в розвитку менеджменту проявилися уже у поділі менеджменту на різні види: менеджмент персоналу, інноваційний, інформаційний, креативний, маркетинговий, глобалізаційний та ін.

Як стверджують науковці, «сьогодні фірми головну увагу приділяють менеджменту якості, соціальному, екологічному, крос-культурному, креативному менеджменту як відносно самостійним системам управління, що ґрунтуються на принципах процесного підходу, оптимізації процесу управлінської діяльності» [11 с. 40].

Процеси, що відбуваються в суспільстві, вплинули і на трансформацію функцій менеджменту та появу нових. При цьому інформаційно-комунікаційні технології стали основним механізмом, що стимулює нові підходи до технології менеджменту.

Особливості сучасного менеджменту проявляються і в тому, що під впливом нових викликів важливими складовими менеджменту стали: стратегічне управління та планування, корпоративний менеджмент, організаційна культура, організаційна поведінка, кризовий менеджмент та ризик - менеджмент.

Для досягнення організацією стабільного становища, зміцнення її конкурентних позицій необхідно застосування нової системи управління, здатної до інноваційної, конкурентної і підприємницької реакції на зміну в зовнішньому середовищі, що дозволяє керувати цими змінами на основі наукових методів їхнього передбачення, регулювання, пристосування до цілей підприємства. Такою системою є стратегічний управління метою якого є забезпечення організацією конкурентних переваг зараз і в довгостроковій

перспективі, що включає в себе розробку і реалізацію стратегії організації, а також управління стратегічними проблемами і яке спрямоване на пошук і реалізацію пріоритетів розвитку організації, підвищення її потенціалу, ступеня "вміння" адаптуватися до наявних умов.

Корпоративний менеджмент, як процес ведення, адміністрування та керівництва організацією, а також управління її ресурсами та їх застосування для досягнення цілей організації, виник у відповідь на стрімке поширення корпоративних структур і корпоратизацію, яка набула значних масштабів, охопивши значний сектор економічного життя. Незважаючи на те, що корпоративний менеджмент, як самостійний напрямок, сформувався наприкінці 60-х - початку 70-х років ХХ ст., інтеграційні процеси й нові завдання макроекономічного рівня висвітлюють нові проблеми, нові аспекти й напрями розвитку цього виду менеджменту, наприклад, бізнес-завдання, які часто виконуються шляхом корпоративного управління, можуть включати стратегічне планування.

Організаційна культура є важливим тонко плановим інструментом управління, спрямованим на забезпечення конкурентоспроможності організації через ефективне використання нормативного й ціннісного апарату в управлінні, координування управлінських елементів на основі прийнятих норм і стандартів організаційної поведінки, базових цінностей в організаційному середовищі, розуміння філософії організаційної діяльності. Організаційна культура виступає конкурентною перевагою підприємства в тій мірі, наскільки вона є загальноприйнятною, узгодженою, цілісною системою сприйняття, цінностей, підходів і визначень колективом підприємства та є ефективним стратегічним інструментом управління і має вагомий вплив на складові організації.

Організаційна поведінка як управлінська теорія об'єктом вивчення має організацію як соціальну систему, предметом - закономірності формування та відтворення індивідуальних і колективних форм поведінки співробітників організації. Організаційна поведінка як спеціальна соціологічна теорія переслідує такі основні цілі: систематизований опис різних форм організаційної поведінки; пояснення причин і виявлення закономірностей виникнення тих чи інших типів організаційної поведінки; передбачення тенденцій розвитку організаційної поведінки та вироблення принципів управління організаційною поведінкою.

Основна тенденція розвитку організаційної поведінки полягає у переході до більш відкритих, гуманних організацій, у русі до більш широкого розподілу повноважень, більшої внутрішньої мотивації, більш позитивного ставлення до людей та збалансованості між турботою про працівників і потребами організації.

Для ефективного управління поведінкою персоналу в межах окремо взятої організації необхідно розробляти поведінкові технології, які можна реалізувати шляхом використання інституційних інструментів із чітким розподілом прав й обов'язків персоналу.

У процесі управління організації кризовий менеджмент є додатковим інструментом вирішення складних і нестандартних ситуацій. Він спрямований на управління кризовими ситуаціями, вибір адекватних до часу форм, методів і технологій управління, враховуючи специфіку кожної організації. Цей вид менеджменту особливо актуальний для вітчизняних підприємств і організацій, які працюють в умовах тотальної кризи: політичної, економічної, екологічної, соціальної, моральної тощо.

Попередня вироблення стратегії і загальних принципів антикризової комунікаційної програми дозволить організації уникнути втраченого часу при виборі дій з управління ситуацією між зацікавленими сторонами, оперативно зреагувати на розвиток кризи, а також продемонструвати громадськості усвідомлення організацією масштабу кризи і того, що план його нейтралізації вже готовий.

Проблема управління підприємницьким ризиком є постійною в діяльності будь-якої організації, здійснюючи прояв протягом усієї його діяльності, тому правильна оцінка ситуації і вибір методу управління, а саме ризик - менеджмент, спрямовані на зниження ризику, і є дуже важливими інструментами в досягненні економічних цілей і бажаного результату.

Ігнорування або недооцінка підприємницького ризику при розробці економічної тактики і стратегії організації і прийняття конкретних рішень неминуче стримує розвиток всього суспільства, науково-технічного прогресу, забезпечує застій економічної системи. Тому важливим є вміння правильно і своєчасно виявляти виникаючі ризики і приймати відповідні рішення в рамках розробленої організацією політики управління ризиками.

Ризик-менеджмент – це комплекс заходів, спрямований на мінімізацію можливих збитків, які може понести організація у зв'язку з настанням негативних подій, а саме це свого роду «рання діагностика» проблем до виникнення «управлінської хвороби».

Складовою менеджменту організації є політика управління ризиком - сукупність форм, методів, прийомів і способів управління ризиком, метою яких є зниження загрози прийняття неправильних рішень та зменшення потенційно негативних наслідків.

Таким чином, сьогодні мова повинна йти і про розвиток менеджменту запобігання як нової управлінської технології, спрямованої на попередження кризи й зниження ризиків.

У цьому контексті є точки дотику кризового менеджменту із ризик-менеджментом, мета якого полягає у збалансуванні стратегічних можливостей організації із рівнем ризику. Цього можна досягнути на основі поєднання стратегічних і тактичних завдань ризик-менеджменту.

Зазначене вище підтверджує необхідність створення новітньої моделі менеджменту, на основі якої доцільно формувати стратегію забезпечення конкурентоспроможності організації, що передбачатиме максимальне використання нематеріальних ресурсів організації для виконання всіх стратегічних завдань.

До основних стратегічних завдань сучасного менеджменту можна віднести:

- адаптування до нових викликів і постійний моніторинг зовнішнього середовища організації та ступеня його впливу на її діяльність;
- формування ефективних форм взаємодії із зовнішнім середовищем та взаємозв'язків у внутрішньому середовищі організації;
- вибір визначаючої стратегічної моделі розвитку організації;
- формування системи стратегічних цілей організації з врахуванням визначаючої стратегічної моделі її розвитку;
- переорієнтація управління з акцентами на внутрішні чинники (ресурси, витрати, потужності, спеціалізацію);
- пошук філософії управління в умовах кризи та посткризового періоду;
- формування та реалізація стратегії суб'єкта господарювання як інструмента забезпечення ефективної діяльності не лише на поточний момент, але й на довгострокову перспективу;
- діагностика процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій; прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій;
- вміння організовувати різні бізнес-процеси, враховуючи фактори ризику;
- організація і координація ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків;
- зміна змісту планування, зорієнтованого на пошук факторів успішного розвитку;
- розвиток ситуативного підходу в практиці управління;
- реорганізація організаційних структур - перехід від вертикальних зв'язків до горизонтальних;
- управління на засадах організаційної культури;
- орієнтація управління на досягнення стабільних успішних результатів; розробка ефективних технологій прийняття рішень;
- розвиток групової логіки і командної співпраці;
- розвиток технологій лідерства, які повинні поєднувати вміння працювати в команді;
- підсилення ролі соціальної політики в діяльності організацій та системі менеджменту;
- формування нових моделей менеджменту в системі інтеграції освіти, науки й виробництва, що уможливило створення інноваційного простору на основі освітньої та наукової співпраці.

Відповідно до поставлених завдань, буде формуватися новий зміст сучасного менеджменту із новою філософією, яка повинна опиратися на системно-ситуативний підхід і відображати не просто компетентність менеджера, але й його управлінське мистецтво, а саме вміння: управляти складними процесами; поєднати глобальне мислення із локальними



проблемами; працювати із людьми, які мають різний світогляд і соціальну позицію тощо.

**Висновки.** Еволюційні зміни в умовах функціонування вітчизняних підприємств приводять до трансформацій у системі менеджменту, до появи нових завдань і механізмів управління з «метою їх адаптації до нових гео економічних реалій» [11, с. 40].

І тому в сьогоденні виникає потреба в окресленні нових завдань сучасного менеджменту та виділенні його характерних ознак, що стали наслідком трансформаційних процесів, інтелектуалізації суспільства, наростанням динамічних й нестабільних тенденцій.

Зокрема, це інтелектуалізація суспільства й масштабність інформаційних процесів які стимулюють появу нових видів менеджменту, зокрема, менеджменту знань, інформаційного менеджменту, а активізація творчих імпульсів, бажання творчої реалізації своєю чергою сприяють появі інноваційного й креативного менеджменту.

Тому подальші дослідження доцільно спрямовувати як на теоретичні й прикладні аспекти розвитку сучасного менеджменту в цілому, так і окремих його складових, а саме на креативний менеджмент.

#### Список використаних джерел

1. Андрющенко К.А. Формування сучасної концепції системи менеджменту знань в організаціях / К.А. Андрющенко // Агросвіт. - 2010. - № 15. - С. 27–29.
2. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знанневомісткій економіці: концептуалізація понять / С.Й. Вовканич, Л.К. Семів // Регіональна економіка. - 2007. - № 4. - С. 7-19.
3. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. - 2011. - № 1. - С. 4-45.
4. Зозульов О. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств / О. Зозульов, А. Длігач, Н. Писаренко // Економіка України. - 2011. - № 6(487). - С. 41-46.
5. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. - К. : Знання, 2007. - 287 с.
6. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : [монографія] / В.П. Петренко. - Івано-Франківськ : Курилюк В.Д. - 2009. - 196 с.
7. Ревуцька Н.В. Формування концепції інтелектуалізації бізнесу в сучасній парадигмі управління / Н.В. Ревуцька // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спецвипуск «Економіка підприємства: теорія і практика». - К. : КНЕУ, 2008. - Ч. 2. - С. 543-548.
8. Ситник Й.С. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту : [монографія] / Й.С. Ситник. - Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2014. - 248 с.
9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3-х т. Т 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН



України В.М. Геєця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. - К. : Фенікс, 2007. - 564 с.

10. Сторожилова У.Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У.Л. Сторожилова, Д.Г. Йолкин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. - 2013. - № 4(24). - С. 44-54.

11. Фірма в умовах глобальної нестабільності: виклики, можливості та ризики нової економіки : [монографія] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, І.І. Черленяк ; за заг. ред. д-ра держ. упр. І.І. Черленяка. - Ужгород : Аутдор- Шарк, 2015. - 460 с.

12. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні (проблеми теорії та практики) : [монографія] / Ф.І. Хміль. - К. : ІЗМН ; Львів : ЛКА, 1996. - 206 с.

13. Яшкіна Н.В. Основні характеристики сучасного менеджменту / Н.В. Яшкіна // Економіка і держава. - 2010. - № 7. - С. 35-36.

УДК 331.101

**Чередник О.В.**

к.пед.н., доц. каф. менеджменту ДДПУ

**Омарова Е.О.**

студентка 1 курсу магістратури спеціальності «073 Менеджмент»

### **ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ**

*У статті розглянуто особливості формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу з урахуванням неоднаковості структури потреб, а також їхньої змінюваності залежно від ситуації та з часом. Досліджено специфіку мотивації персоналу підприємства за умови його соціальної неоднорідності, представлено рекомендації щодо застосування основних положень теорії поколінь у мотивації персоналу підприємства.*

**Ключові слова:** мотиваційний механізм, управління персоналом, соціальна неоднорідність, теорія поколінь.

**Постановка проблеми.** Формування мотиваційного механізму персоналу підприємства, установи за умови його нинішньої диференційованості означає, що менеджери мають бути досить винахідливими, щоби пристосуватися до певних культурних відмінностей, а також різної системи цінностей представників різних поколінь.

Треба розуміти, що відомі ранні та сучасні теорії мотивації розроблялися здебільшого американськими психологами та знайшли підтвердження під час проведення досліджень серед американських працівників. Тому їхнє

застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств і установ потребує адаптації та гармонізації із урахуванням наявних особливостей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічним основам формування мотиваційного механізму, а також загальним принципам мотивації та стимулювання праці в діяльності підприємств і установ різних форм власності присвячені роботи таких науковців, як Й. Завадський [1], А. Колот [2], О. Прокопенко [3], О. Харун [4].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Результати досліджень, представлені в роботах названих та інших авторів, мають велике значення з точки зору формування ефективного мотиваційного механізму та вирішення соціально-економічних проблем, проте, безперечно, потребують подальшого розвитку, а особливо в умовах системних змін.

**Метою** статті є дослідження сучасних особливостей формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу та обґрунтування отриманих наукових результатів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мотивація як процес передбачає врахування об'єктивних (ситуації, події, явища, які утворюються в середовищі діяльності суб'єкта незалежно від нього) і суб'єктивних факторів (пов'язані зі стійкістю психіки суб'єкта та з тим, як він сприймає ці ситуації, події, явища, як ставиться до них). Фактори об'єктивного характеру можна розглядати як сферу зовнішніх спонукань до діяльності (стимули), а суб'єктивні – як основу внутрішніх спонукань (мотиви).

Як зазначає Й. Завадський, «мотивування включає в себе матеріальні і нематеріальні спонукання, що ґрунтуються як на цілеспрямованому формуванні мотивів праці, так і на використанні вже наявних мотивів. У процесі мотивування повинно регулюватися багато економічних, організаційно-правових, соціальнопсихологічних, технологічних та інших факторів з таким розрахунком, щоб діяльність працівників здійснювалася у бажаному напрямі. За умови правильних дій з боку керівництва можна активізувати особистість, її інтелектуальну, емоційну і вольову сфери, забезпечити реалізацію потенціальних інтелектуально-творчих і психофізіологічних можливостей кожного працюючого» [1, с. 477–78].

Питанням мотивування персоналу присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців та дослідників, однак складність мотивації полягає в тому, що структура потреб є неоднаковою у різних людей, крім того, вони змінюються залежно від ситуації, а також з часом.

Під час формування мотиваційного механізму треба, щоб він спирався насамперед на систему матеріального та нематеріального стимулювання. Однак необхідно враховувати, що дієвими факторами мотивації також виступають правильна організація виробничого процесу, дотримання принципів соціальної справедливості, товариської взаємодопомоги, підвищення професійного розряду, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання, особистий приклад і ділові доручення. Важливим елементом загального морального та психологічного стану людини є фактор задоволеності

роботою. Фактор задоволеності роботою створює позитивний настрій, необхідний емоційний стан для оптимізму навіть у складних і напружених ситуаціях. Водночас незадоволеність роботою упродовж тривалого часу викликає пригнічений стан, песимізм, інертність і часто призводить до професійного вигорання.

Ще одним з основних дієвих механізмів мотивації є вмiле стимулювання найближчих, середніх та віддалених цілей і задач, які стоять перед особистістю. Мета, що набуває спонукальної сили, стає мотивом. Людина, що не має чітко визначеної мети, як правило, має менші досягнення в роботі, живе сьогоденним днем, задовольняється елементарними потребами, тому для неї важко підібрати спонукальні мотиви.

Важливо створювати мотиваційний клімат повноважень і контролю діяльності, встановлювати довірчі відносини між людьми, розвивати комунікаційні процеси, задовольняючи потреби працівників в емоціональному контакті, підвищувати ступiнь мотивації індивідуальних потреб, максимально враховувати індивідуальну сприйнятливiсть до різних форм стимулювання.

Виходячи з теорії менеджменту, можна виділити наступні функції управління в освіті:

1 Функція прийняття рішень, яка реалізується в формі розпоряджень, рекомендацій, рішень ради, наказів, планів, освітніх стандартів.

2 Функція організації виконання прийнятих рішень, що включає в себе доведення прийнятого (наприклад, освітнього стандарту) до виконавця, навчального закладу; матеріально-технічне забезпечення виконання даного рішення, а також узгодження даного рішення з установками і потребами особистості виконавця.

3 Функція попереднього, поточного і підсумкового контролю, а також координування діяльності виконавців на основі інформації, отриманої в ході цього контролю, облік результатів діяльності, аналіз і оцінка її ефективності на підставі результатів.

У комплексі ці функції відображають хід і послідовність певних управлінських дій, їх завершений цикл. Кожна управлінська дія починається з прийняття рішення або планування, а закінчується підсумковим контролем з аналізом результативності та ефективності реалізації даного управлінського рішення.

Розробка наукових основ управління в освіті актуалізує питання про методи управління, які виступають як способи досягнення поставлених цілей. Перша група методів — економічні, або методи економічного стимулювання, які повинні реалізуватися шляхом втілення в життя важливого принципу: «Від кожного за здібностями, кожному за працею», що на практиці поки важкодоступна. У міру вдосконалення нашого суспільства, вочевидь, будуть змінюватися і методи економічного стимулювання педагогічних працівників. Необхідно, щоб ці методи відповідали кількості й якості праці в зв'язку з тим, що педагогічний стаж не є абсолютним показником можливої ефективності

педагогічної діяльності. Дослідження в даному напрямку дозволяють вводити оплату за категорії, звання та впроваджені педагогічні інновації.

До другої групи методів управління освітою належать організаційно-розпорядницькі, або адміністративні, методи. Вони реалізуються шляхом регламентування діяльності виконавців, її нормування, інструктування виконавців у формі вказівок, розпоряджень, наказів, вимог. За допомогою цих методів здійснюються підбір, розстановка і виховання кадрів, розробляються і впроваджуються посадові інструкції. Адміністративні методи важливі і потрібні, але управляти тільки з їх допомогою в даний час нераціонально і неефективно. Застосування цих методів значною мірою сприяє формуванню авторитарного стилю управління, а не розвитку творчих здібностей членів педагогічного колективу.

При використанні третьої групи — методів соціально-психологічного впливу, що реалізуються у формі поради, прохання, побажання, вимогливого і коректного розпорядження, заохочення та подяки, можливе формування демократичного стилю управління. За допомогою цих методів здійснюється планування соціального розвитку колективу, в ньому встановлюється сприятливий психологічний клімат, підвищуються творча активність, ініціативність всіх працівників навчального закладу, формуються групове самосвідомість і почуття колективної відповідальності, вивчаються і освоюються позитивні, соціально значимі моделі трудової діяльності. Ці методи спираються на використання різних форм колективного та індивідуального морального заохочення, враховують індивідуальні психологічні особливості членів колективу.

До четвертої групи належать методи громадського впливу, які реалізуються шляхом широкого залучення працівників в управління, розвитку в ньому демократичних засад за допомогою широкого обговорення основних проблем та їх подолання, охоплення членів колективу методичної навчанням, розвитку в колективі здорової конкуренції. Використання даних методів в значній мірі служить справі формування сумлінного ставлення до праці, почуття обов'язку і відповідальності за доручену справу, вихованню економного і дбайливого ставлення до різних видів власності, розвитку громадської активності викладачів і учнів. Ці методи в значній мірі сприяють зростанню пріоритету особистості та її інтересів, забезпечення свободи кожного педагога і учня.

В цілому успішне досягнення керівником освітнього закладу цілей і завдань управління залежить від ряду певних суб'єктивних та об'єктивних обставин, які умовно можна розділити на три групи:

1) фактор особистості керівника, найважливішими складовими якого є: ступінь його підготовленості та професіоналізму, цільові установки та ціннісні орієнтації і потреби;

2) морально-психологічний клімат в колективі: стиль взаємин, ступінь зацікавленості членів колективу в спілкуванні;

3) матеріально-технічне забезпечення, гігієнічні та естетичні умови, в яких протікає діяльність.

Як зазначають в одній зі своїх робіт відомі дослідники у сфері менеджменту С. Робінс і Д. Де Ченцо, «менеджерам слід враховувати, що мотивація матері-одиначки з двома неповнолітніми дітьми, яка змушена працювати повний робочий день, щоб утримувати свою родину, може різче відрізнятись від мотивації і потреб молодого самотнього працівника, що працює неповний робочий день, або від потреб літньої людини, яка працює, аби поповнити свій пенсійний дохід. Співробітники мають різні особисті потреби та цілі, які вони сподіваються задовольнити за допомогою роботи. Дієвою мотивацією може бути пропозиція різних типів винагород для задоволення різних потреб працівників» [5, с. 416].

Існує сучасна концепція мотивації персоналу, що базується на так званій теорії поколінь. Так, перед представниками *покоління X* (особи, які народилися між серединою 1960-х і початком 1980-х років) потрібно ставити чіткі конкретні цілі, однак важливо давати їм розумну свободу дій щодо методів і шляхів досягнення цих цілей. Необхідно розвивати у них зацікавленість в отриманні нових навичок і знань, надаючи можливості для самореалізації та кар'єрного зростання. В менталітеті *покоління X*, як правило, закладено правило «працювати важко, грати жорстко». Це покоління звикло «захищати себе», тому їм потрібно давати можливість самостійно вибирати варіанти, тобто варіанти відбору завдань, варіанти вирішення проблем, варіанти формулювання нових процесів і варіанти розроблення творчих планів, але такі, що відповідають корпоративним цілям. Їм також можна давати свободу використання своєї винахідливості та творчого потенціалу для досягнення успіху.

Представники *покоління Y* народилися в період з кінця 1970-х років до кінця 1990-х років. Щоб домогтися успіху з представниками цього покоління, треба ставити перед ними одночасно декілька завдань і давати їм свободу самим організувати час виконання. Вони звикли до багатозадачності і, швидше за все, можуть самостійно вирішувати, що потрібно робити і коли. Більше того, вони готові до появи проблем, пов'язаних з одночасним виконанням декількох завдань. Ці люди звикли працювати в тандемі з іншими, тому їх бажано об'єднувати в робочі групи або команди. Також треба формувати структури та формулювати чіткі принципи управління, а іноді й конкретні методи чи підходи до досягнення цілей, бо, незважаючи на зовнішню впевненість, їм іноді потрібен вступний інструктаж від керівництва.

Процес побудови відносин потребує формування та підтримки зв'язку з ними, щоб вони відчували себе комфортно й знали, що можуть покладатися на вас як на авторитетну особу, якщо виникне така необхідність. Регулярно зустрічайтеся з ними, намагайтеся бути постійно в курсі всього, що відбувається в колективі. Демонструйте свою щирі зацікавленість в їх професійному зростанні та успіху [7].

Молоді люди, представники *покоління Z*, народились на початку 2000-х років. Це інтелектуальні виконавці, які не люблять довго чекати, орієнтовані на



швидкий результат і не вірять в невизначене майбутнє. Вони дуже примхливі й також вимагають особливого підходу, який виражається переважно в прийнятті їх такими, якими вони є, чіткості постановки завдань та визначенні дедлайнів. Важливо сприяти тому, щоб представники цього покоління могли легко обмінюватися досвідом один з одним, чітко бачити свої досягнення та напрямок руху. Хмарні рішення, які дають змогу всім членам команди швидко обмінюватися файлами, розмішувати важливі документи на загальних серверах, куди можливий доступ кожному і в будь-який час, сприяють економії часу та сил співробітників.

Потрібно постійно переглядати індивідуальну продуктивність кожного співробітника. Важливо розуміти, що робить співробітник, які ставить перед собою цілі, як їх досягає. Всі хочуть отримувати зворотний зв'язок в режимі реального часу. Миттєвий механізм зворотного зв'язку може істотно підвищити залучення та мотивацію, послідовно спрямовуючи співробітників в потрібному напрямі. Він може також дати співробітникам можливість вносити свої пропозиції безпосередньо керівництву.

Завжди повинна бути забезпечена можливість віддаленої роботи співробітників. Доступ до файлів з будь-якої точки земної кулі – це вже не просто зручний інструмент, а невід'ємна складова ефективного робочого процесу [8].

Більшість теорій мотивації, що вивчаються у вищих навчальних закладах, орієнтується на економічний індивідуалізм, який у нашій країні є більш характерним для частини представників покоління Y та більшою мірою для покоління Z. Водночас, на наш погляд, працівників, яких можна віднести до покоління X, пов'язує з установою скоріше їхня лояльність до неї або суспільства, ніж егоїстичні інтереси кожного з них. Ці робітники більш схильні до бригадних методів роботи, колективних цілей та оцінювання виконання роботи колективу загалом.

В умовах кризи, що вибухнула і масових скорочень управлінського апарату зросла конкуренція. Місце викладача зі стабільною зарплатою для багатьох виявилось бажаним, а значить в при будь-якій конфліктній ситуації керівник, що володіє певними повноваженнями, легко йде на звільнення досвідчених, принципових кадрів, замінюючи їх слухняними посередніми виконавцями. Страждають від цього перш за все споживачі освітніх послуг: студенти, школярі, батьки учнів.

Ще однією важливою складовою зниження ефективності управління є контролінг. Форми і види контролю в будь-якому навчальному закладі включають багато рівнів: від внутрішнього до міністерського. У результаті 40% навчального часу віддається не навчанню, а перевіркам знань, умінь, що також знижує рівень освіти.

**Висновки.** Результати проведеного дослідження особливостей формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу навчального закладу дають можливість запропонувати низку заходів щодо його вдосконалення:



1) за ефективного менеджменту слід використовувати всі форми зовнішнього впливу на особистість працівника для того, щоб він був готовий докладати максимум зусиль для досягнення цілей установи за умови, що ці зусилля зможуть забезпечити йому задоволення певної особистої потреби;

2) не слід вважати, що концепції мотивації мають універсальне застосування; в умовах соціальної неоднорідності персоналу менеджери повинні змінювати методики створення мотивації таким чином, щоб вони підходили для працівників конкретної установи в рамках наявних культурних цінностей;

3) важливо розуміти, що у сучасному світі працівники більше не залежать від керівників або колег, вони самостійно управляють своїм розвитком, прагнучи до досягнення спільної мети.

Наслідками постійного прагнення до вдосконалення мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу стануть зниження рівня стресу в колективі, підвищення продуктивності праці, зростання зацікавленості працівників у результатах своєї праці.

#### Список використаних джерел:

1. Завадський Й. Менеджмент: підручник. Т. 1. Київ, 2002. 543 с.
2. Колот А. Мотивація персоналу: підручник. Київ, 2002. 337 с.
3. Харун О. Побудова структури мотиваційного механізму управління персоналом. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2011. Вип. 8 (29). Ч. 4. С. 366–371.
4. Прокопенко О. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 167–175.
5. Робінс С., Де Ченцо Д. Основи менеджменту. Київ, 2002. 671 с.
6. Бабчинська О., Настечина С. Зарубіжний досвід мотивації персоналу та його впровадження на вітчизняних підприємствах. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=38898>.
7. Javitch D.G. Motivating Gen X, Gen Y Workers. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/206502>.
8. Как мотивировать поколение Z: 4 главные правила. URL: <https://igate.com.ua/news/15127-kak-motivirovatpokolenie-z-4-glavnye-pravila>.
9. Каргина З.А. Современные методологические подходы в сфере дополнительного образования детей// Вестник ТГПУ. – 2011. – Выпуск 1 (103). – С. 5–11.
10. Комолова Л.Ф., Швецова О.Н. Синергетический подход к организации системы дополнительного образования в средней школе // Технологии современной дидактики в процессе управления методической работой в школе / под ред. Л.П. Ильенко. 3-е изд., испр. и доп. – М.: АРКТИ, 2008. – С. 162–170.

**СЕКЦІЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ**

УДК 657.432

**Бражнікова Л.М.**

д.е.н., проф., завідувач каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Дрига Н.В.**студентка I курсу магістратури  
спеціальності «Облік і оподаткування»**ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ  
В СТАНДАРТАХ ОБЛІКУ**

*У статті розглянуто основні елементи облікової політики щодо обліку розрахунків із дебіторами підприємства. Також розглянуто національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що визначають методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Проведено порівняльний аналіз ведення обліку дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО та МСБО (МСФЗ). Розкрито спільні та відмінні риси українського та зарубіжного обліку дебіторської заборгованості.*

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, резерв сумнівних боргів, облікова політика.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема наявності значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів загострюється на підприємствах України з кожним роком. Внаслідок кризи неплатежів зростають обсяги сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Незважаючи на це, підприємства прагнуть збільшувати обсяги реалізації продукції та виходити на нові ринки. Для забезпечення фінансової стабільності підприємства необхідно починати з правильності ведення бухгалтерського обліку. Відповідно до змін та оновлень у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» все більше підприємств починають вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність, спираючись на вимоги Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Тому питання гармонізації національних та міжнародних стандартів щодо обліку дебіторської заборгованості є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Питанням, що стосуються бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, приділяється значна увага, що знайшло своє відображення в низці наукових праць вітчизняних і зарубіжних фахівців та в нормативних матеріалах. Зокрема, на вирішення цієї проблеми спрямовані дослідження С.Л. Берези, Н.О. Власової,

Є.В. Дубровської, С.А. Кузнецової, О.Г. Лищенко, І.А. Бланка, С.Д. Батехіна та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Нині невирішеними залишаються питання щодо відповідності ведення обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття особливостей відображення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на підприємствах України за національними та міжнародними стандартами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кожне підприємство, яке прагне себе захистити від певних ризиків під час перевірок його діяльності, здійснює організацію бухгалтерського обліку відповідно до положень внутрішнього розпорядчого документа – облікової політики. Відповідно до ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1].

Підприємство в цьому документі прописує ті принципи, методи і процедури, щодо яких передбачена альтернатива вибору щодо різних об'єктів обліку. Не є винятком такий елемент, як дебіторська заборгованість. До того ж варто звернути увагу на те, що обрані підприємством елементи облікової політики щодо дебіторської заборгованості є досить важливими, адже від того, наскільки вони доцільно обрані, залежить фінансовий стан підприємства та його фінансовий результат.

Розглянемо основні елементи облікової політики щодо обліку розрахунків з дебіторами підприємства. До них належать такі:

- 1) встановлення складу дебіторської заборгованості підприємства;
- 2) оцінка дебіторської заборгованості для відображення в бухгалтерській звітності на дату балансу;
- 3) методи визначення величини резерву сумнівних боргів.

Основним нормативним документом щодо обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Також необхідно керуватися вимогами інших П(С)БО, таких як П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 14 «Оренда», П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін».

Розглядаючи бухгалтерський облік дебіторської заборгованості та її розкриття у фінансовій звітності за міжнародними стандартами, необхідно зазначити, що у зарубіжній практиці немає окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Принципи та методи ведення обліку такої заборгованості відображені в різних стандартах: МСБО 1 «Подання фінансової

звітності», в якому показано, як відображають дебіторську заборгованість у фінансовій звітності; МСБО 18 «Дохід»; МСБО 16 «Основні засоби»; МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», згідно з якими дебіторська заборгованість визнається як фінансовий інструмент.

У цих МСБО наводяться умови припинення визнання дебіторської заборгованості активом; МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», в якому зазначені вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість.

Проаналізувавши вказані національні та міжнародні стандарти, слід зазначити, що визнання, оцінка дебіторської заборгованості та розрахунок резерву сумнівних боргів здійснюються по-різному за національними та міжнародними стандартами.

Згідно з пунктами 5-7 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість визнається активом, якщо є ймовірність отримання підприємством майбутньої економічної вигоди та може бути достовірно визначена її сума. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування. Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [2].

Згідно з МСБО 39 підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [3].

Щодо зарубіжного досвіду, то необхідно сказати, що є проблема визнання дебіторської заборгованості через використання практики застосування гнучкої системи численних знижок: торгових, тобто відсоткових знижок від базової ціни та знижок за оплату в строк – таких, що застосовуються залежно від строку оплати.

Необхідно зауважити, що є два методи відображення таких знижок: валовий та чистий [4].

Тож можемо дійти висновку, що методи оцінки дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці мають суттєві відмінності. У національній практиці не передбачено поняття знижок, а у зарубіжних нормативних документах немає точного визначення резерву сумнівних боргів. Все ж можемо зустріти поняття резерву в МСБО 39 у такому вигляді: якщо є

об'єктивне свідчення того, що відбувся збиток від зменшення корисності фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, то балансову вартість активу слід зменшити прямо або застосовуючи рахунок резервів.

Суму збитку слід визнавати у прибутку чи збитку [3]. Це положення є аналогічним до п.7 П(С)БО 10, де говориться про те, що поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбані заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто як сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів.

Таким чином, вимоги П(С)БО 10 відповідають вимогам МСБО 39 з питань щодо резерву сумнівних боргів.

Майже за всіма критеріями є спільні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО. Проте щодо кожного критерію можна знайти й свої особливості, що зумовлено відмінностями навіть у підходах до визначення поняття дебіторської заборгованості вітчизняними та зарубіжними вченими та особливостями взаємодії підприємств з покупцями. Спільні і відмінні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Спільні і відмінні риси обліку дебіторської заборгованості  
за П(С)БО та МСБО(МСФЗ)**

Ознака	Спільні риси	Відмінні риси
1. Класифікація дебіторської заборгованості	Класифікація дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну	Різна класифікація поточної дебіторської заборгованості
2. Визнання дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості відбувається за умови, що в майбутньому підприємство отримає певні економічні вигоди від неї (грошові або інші цінності)	За МСБО визнання дебіторської заборгованості має більше юридичне підґрунтя
3. Оцінка дебіторської заборгованості	Первісне визнання та оцінка дебіторської заборгованості здійснюється за первісною вартістю, що включає в себе витрати на придбання або випуск цього активу	Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що є фінансовим інструментом згідно з МСБО 39, оцінюється за амортизованою собівартістю за допомогою методу ефективного процента
4. Припинення визнання		За МСБО підприємство може припинити визнання дебіторської заборгованості раніше закінчення строку позовної даності
5. Відображення в	Поточна дебіторська заборгованість включається до	За П(С)БО 10 первісна вартість і сума РСБ показуються



балансі	підсумку балансу за чистою вартістю реалізації	в балансі окремими рядками. За МСБО не зазначається первісна вартість та сума РСБ.
6. Визначення Резерву сумнівних боргів	Схожими є перші методи визначення та розрахунку РСБ, що ґрунтуються на аналізі платоспроможності кожного конкретного дебітора	За МСБО немає чітко прописаних методів та правил розрахунку РСБ

Отже, здійснивши порівняльний аналіз обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ), бачимо, що є багато спільних рис, проте щодо основних положень облікової політики з обліку дебіторської заборгованості – її оцінки та методів визначення величини резерву сумнівних боргів – якраз є значні відмінності. Тому необхідно переглянути критерії оцінки дебіторської заборгованості та визначення резерву сумнівних боргів на законодавчому рівні для збільшення ефективності управління та контролю за станом дебіторської заборгованості.

**Висновки.** Кожному підприємству слід вести бухгалтерський облік своєї діяльності, спираючись на положення облікової політики, яку воно розробляє самостійно, обираючи ті принципи, методи та процедури, які є найбільш ефективними для сфери його діяльності. Від правильності вибору цих елементів щодо різних об'єктів обліку, в т.ч. дебіторської заборгованості, залежить фінансове становище підприємства, тому необхідно уважно підходити до цього питання.

Оскільки нині поширюються процеси глобалізації, пошуку нових ринків збуту, то вітчизняні підприємства мають пристосовуватися до ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами з питань обліку розрахунків із дебіторами. Варто зазначити, що облік дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах чітко регулюється П(С)БО, тоді як у міжнародній практиці немає єдиного стандарту, а в МСБО (МСФЗ) з цього питання наведені лише загальні правила. Проте все одно є багато спільних рис за критеріями класифікації та визнання дебіторської заборгованості. Основними відмінними рисами є оцінка заборгованості та методи визначення резерву сумнівних боргів. Тож необхідно розробити заходи щодо вдосконалення національної системи обліку, спираючись на досвід ведення бухгалтерського обліку за МСБО(МСФЗ).

#### Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 № 996-14 /Верховна Рада України. 1999. № 40. Ст. 365.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : Наказ Мінфін від 08 жовтня 1999 № 237 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).



4. Гайдучок Т. С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. Економічні науки. 2012. № 9(1). С. 190-199.

5. Лисица Т. Дебіторська заборгованість: порівняння обліку за МСБО (МСФЗ) та П(С)БО. Утека. 2014. URL :

<https://uteka.ua/ua/publication/Debitorskaya-zadolzhennost-sravnenie-ucheta-po-MSBU-MSFO-i-PSBU>.

6. Касапова І. С. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості згідно П(С)БО та МСФЗ. Молодий вчений. 2018. № 5(1). С. 288–291.

7. Облікові політики та облікові оцінки за правилами МСФЗ. Вісник податкової служби України. 2016. № 22 (880). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9895>.

8. Цегельник Н. І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. Облік і фінанси. 2014. № 4. С. 77–81.

**УДК 347**

**Гарна С. О.**

ст. викл. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Гордієнко Ю.В.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## **СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ**

*В статті розглянуто особливості стандартизації та сертифікації як засобів забезпечення та якості товарів, робіт, послуг. Визначено, що гармонізація системи стандартизації та сертифікації у відповідності з міжнародними та, зокрема, європейськими нормами, має стати вагомим чинником для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників та їх продукції на світових ринках та поштовхом для розвитку національної економіки.*

**Ключові слова:** стандартизація, сертифікація, якість продукції, гармонізація технічних стандартів, Угода про асоціацію.

**Постановка проблеми.** Стандартизація та сертифікація є необхідними та вагомими інструментами управління якістю та безпекою товарів, робіт і послуг підприємства, які за допомогою свого взаємозв'язку здатні здійснювати вагомий вплив на виробничі процеси підприємства та є необхідною умовою його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань стандартизації та сертифікації займаються такі науковці та дослідники як Л.П. Ваніфатова, Ю.Й. Гарасим, Г.Д. Гуменюк, В.В. Добровольська, В.О. Кислицин, О.М. Язвінська та ін. Проте сучасні умови розвитку економіки України потребують подальшого дослідження цього питання.

**Метою даної статті** є розглянути особливості стандартизації та сертифікації як засобів забезпечення та якості товарів, робіт, послуг в Україні, та дослідити сутність гармонізації системи стандартизації та сертифікації у відповідності з міжнародними та, зокрема, європейськими нормами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Жодне суспільство не може існувати без технічного законодавства та нормативних документів, які регламентують правила, процеси, методи виготовлення та контролю продукції, а також гарантують безпеку життя, здоров'я і майна людей та навколишнього середовища. Стандартизація якраз і виконує ці функції, є запорукою найбільш високої якості продукції. Завдяки стандартизації суспільство має можливість свідомо керувати своєю економічною і технічною політикою, сприяючи випуску виробів високої якості.

Стандартизація як один із ефективних засобів підвищення якості і безпеки продукції має два значення: по-перше, встановлення єдиних норм і вимог на готову продукцію, напівфабрикати, сировину й матеріали; по-друге, позбавлення кого-, чого-небудь оригінальності. Суть її полягає в забезпеченні планомірної діяльності на усіх рівнях виробництва з установами та використання у різних галузях народного господарства обов'язкових норм і правил, спрямованих на пришвидшення технічного прогресу і досягнення високої якості продукції [5, с. 237]. Крім того, метою стандартизації є створення умов для раціонального використання всіх видів національних ресурсів і відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, сприяння науково-технічному прогресу та міжнародному співробітництву, а також створення умов для усунення невиправданих технічних перешкод у міжнародній торгівлі [4, с. 279]. Стандартизація, відповідно до основної мети, має головне завдання – створення системи нормативної документації, яка визначає прогресивні вимоги до продукції, що виготовляється для потреб народного господарства, населення, оборони держави та експорту, до її розробки, вироблення та застосування, а також забезпечення контролю за правильністю використання цієї документації [5, с. 238].

Згідно із Законом України «Про стандартизацію», об'єктами стандартизації є матеріали, складники, обладнання, системи, їх сумісність; правила, процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, включаючи продукцію, персонал, системи управління; вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування тощо [1].

Стандартизація проводиться на рівні компанії (стандарт підприємств), групи компаній (стандарт концерну), міністерства (галузевий стандарт), національному (наприклад, національний стандарт України), регіональному

(наприклад, Європейський стандарт), міждержавному (наприклад СНД) та міжнародному (міжнародний стандарт) рівнях [6, с. 39].

Метою стандартизації в Україні є:

- забезпечення відповідності об'єктів стандартизації призначенню;
- керування різноманітністю, застосовність, сумісність, взаємозамінність об'єктів стандартизації;
- забезпечення раціонального виробництва шляхом застосування визнаних правил, настанов і процедур;
- забезпечення охорони життя та здоров'я;
- забезпечення прав та інтересів споживачів;
- забезпечення безпечності праці;
- збереження навколишнього природного середовища і економія всіх видів ресурсів;
- усунення технічних бар'єрів у торгівлі та запобігання їх виникненню, підтримка розвитку і міжнародної конкурентоспроможності продукції [2].

Сертифікація – процедура, за допомогою якої визнаний у встановленому порядку (уповноважений) орган документально підтверджує відповідність продукції, систем управління якістю, систем управління навколишнім середовищем, систем управління охороною праці персоналу, встановленим законодавством вимогам, що діють в Україні. Сертифікація є основою державного регулювання безпеки товарів і послуг. Її основною функцією є захист людини, її майна і природного середовища від негативних наслідків сучасного науковотехнічного розвитку, від несумлінних виробників і продавців, а також створення умов для чесної конкурентної боротьби. Сертифікація має на меті: захист споживачів; сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції; підтвердження показників якості продукції, які заявлені виготовлювачем; створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному, економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі; запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян, навколишнього середовища. Сертифікат підтверджує безпечність й екологічну чистоту продукції для споживача, а виробництва – для навколишнього середовища. Він сприяє участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному співробітництві.

Обов'язкова сертифікація здійснюється відповідно до вимог чинних національних законодавчих актів та обов'язкових вимог нормативних документів, національних і міжнародних стандартів інших держав. Перелік продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації, затверджується Головним національним органом з оцінки відповідності. Діяльність з обов'язкової сертифікації здійснюються органами із сертифікації та випробувальними лабораторіями, акредитованими в установленому порядку в рамках діючих систем обов'язкової сертифікації. Обов'язкова сертифікація здійснюється в межах державної системи управління суб'єктами господарювання з метою

визначення відповідності продукції вимогам стандартів. Обов'язкова сертифікація продукції проводиться на її безпечність та екологічність з метою виходу на міжнародний ринок.

Усі заходи, пов'язані зі стандартизацією і сертифікацією систем якості і безпеки підприємств, дозволяють створювати конкурентоспроможне виробництво та ефективно реалізовувати конкурентоспроможну продукцію на основі організації тотального управління цими процесами.

Україна, обравши європейський вектор розвитку та підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом (далі ЄС), зобов'язалась в обумовлений термін гармонізувати національні технічні стандарти та привести систему стандартизації та сертифікації у відповідності з європейськими нормами. Міжнародна стандартизація при цьому має сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на світових ринках, що, в свою чергу, дозволить покращити макроекономічні показники України та в цілому підвищить рейтинг нашої країни на світовій арені.

Гармонізація стандарту – це приведення його змісту у відповідність з іншим стандартом для забезпечення взаємозамінності продукції (послуг), взаємного розуміння результатів випробувань і інформації, що міститься в стандартах. Розрізняють декілька методів гармонізації, один з яких – метод «обкладинки», який зводиться до перекладу обкладинки європейського чи міжнародного стандарту, а сам текст залишається мовою оригіналу. У Законі «Про стандартизацію» зафіксовано використання, окрім української, однієї з мов відповідних міжнародних або регіональних організацій стандартизації (ст.7). Недоліком іншого методу є різне тлумачення стандарту, в результаті – випуск невідповідної стандартам (або й небезпечної) продукції [3].

Ми вважаємо, що для приведення Україною національної системи стандартизації та сертифікації до європейських норм та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку, необхідно продовжувати процес реформування та гармонізації системи технічного регулювання.

Так, залишається важливим підписання Угоди про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products) (далі АСАА) як протокол до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

АСАА полегшить доступ на ринок шляхом усунення технічних бар'єрів в торгівлі промисловими товарами, адже імпортер платить двічі – за сертифікацію у власній країні, а потім – у нашій країні. Наслідком такої подвійної сертифікації стає збільшення ціни для кінцевого споживача, тобто громадянина України, інтереси якого і повинна захищати держава. Таким чином, угода АСАА надасть можливість:

- вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності, адже роботи з оцінки відповідності українських органів визнаватимуться в ЄС, Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Туреччині та потенційно в

США, Канаді, Японії, Австралії, Новій Зеландії (ці країни без додаткової сертифікації визнають товари один одного);

- отримання українськими виробниками права нанесення європейського знака відповідності СЕ (після прийняття АСАА дається 4 роки перехідного періоду для українського товаровиробника);

- вимоги українських технічних регламентів до продукції та пов'язаних процесів стануть ідентичними вимогам відповідних директив ЄС;

- взаємного визнання промислової продукції, що відповідає вимогам, згідно яких вона законно перебуває на ринку однієї зі сторін [3].

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, гармонізація системи стандартизації та сертифікації у відповідності з міжнародними та, зокрема, європейськими нормами, має стати вагомим чинником для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників та їх продукції на світових ринках та поштовхом для розвитку національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/artide?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/artide?art_id=246581344)

2. Про стандартизацію: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>

3. Гарасим Ю. Й. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті угоди про асоціацію України та ЄС / Ю. Й. Гарасим // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 58-65.

4. Добровольська В. В. Правові засади стандартизації та сертифікації в Україні / В. В. Добровольська // Актуальні проблеми держави і права: збірник наукових праць; редкол.: С. В. Ківалов. – О.: Юридична література, 2008. – Вип. 38. – 340 с.

5. Загуменна О. В. Роль стандартизації у підвищенні якості продукції / О. В. Загуменна // Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих учених: збірка наукових праць. – Х.: Вид-во Харківського нац. ун-ту внутр. справ, 2006. – 244 с.

6. Куйбіда М. С. Удосконалення управління якістю на підприємствах та організаціях: монографія / М. С. Куйбіда. – Рівне: ПП ДМ, 2011. – 160 с.

УДК 657.6

**Гончар Л.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Дудник А.А.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»



## АУДИТ ОПЕРАЦІЙ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті визначено мету, завдання, предмет та об'єкти аудиту необоротних активів, а також розроблені етапи науково обґрунтованої послідовності аудиту необоротних активів за видами діяльності підприємства*

**Ключові слова:** необоротні активи, аудит необоротних активів, план аудиту, програма аудиту необоротних активів, етапи аудиту необоротних активів

**Постановка проблеми.** Питома вага необоротних активів на більшості сучасних підприємств займає майже 50% у структурі всіх активів, а отже вони є основою забезпечення його виробничої діяльності. До необоротних активів відносять: основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, довгострокові біологічні активи та інші необоротні активи. Від того, яким чином відбувалося їх формування на початку діяльності підприємства, як вони використовуються у виробничому процесі, як змінювалася їх структура та якісні характеристики, наскільки ефективно відбувається їх використання та відтворення, залежить подальший успіх підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Для отримання неупередженої думки щодо достовірності інформації та звітів, що надаються залучають незалежних аудиторів. Аудит необоротних активів є невід'ємною частиною загального аудиту суб'єкта господарювання і відіграє важливу роль з урахуванням сучасних економічних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розкритті питань організації і методики аудиту необоротних активів зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні дослідники, як: М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валусев, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, А.Д. Шеремет та інші. Проте, трансформація економічних умов і зміни у бухгалтерському обліку, пов'язані з його реформуванням відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, змінюють інформаційну базу аудиту, потребують нових підходів до його застосування, з огляду на це теоретичні і практичні проблеми організації і методики необоротних активів потребують поглибленого дослідження.

**Мета дослідження.** Метою даної статті є дослідження організації та методики проведення аудиторської перевірки необоротних активів та пошук шляхів їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Для того щоб провести аудит необоротних активів, слід спочатку визначити мету і завдання перевірки.

Так, метою аудиту операцій з необоротними активами є встановлення: достовірності первинних даних відносно руху необоротних активів; повноти і своєчасності відображення первинних даних в зведених документах та облікових регістрах; правильності ведення обліку необоротних активів та його відповідності прийнятій обліковій політиці; достовірності відображення стану

необоротних активів у звітності господарюючого суб'єкта; відповідності методики обліку та оподаткування операцій з необоротними активами чинному законодавству [3, с. 386].

Завданнями аудиту операцій із необоротними активами є:

- встановлення правильності документального оформлення надходження, переміщення, використання та списання необоротних активів;
- перевірка ефективного використання та збереження;
- перевірка правильності нарахування зносу основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів;
- підтвердження достовірності відображення в бухгалтерському обліку первісної та ліквідаційної вартості основних засобів, а також результатів їх переоцінки;
- перевірка доцільності проведення ремонту основних засобів та правильності відображення в бухгалтерському обліку зазначених витрат;
- вивчення законності проведення операцій, пов'язаних зі списанням необоротних активів унаслідок непридатності їх до використання та ліквідації;
- підтвердження законності та правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку та звітності операцій із необоротними активами [1, с. 56].

Предметом аудиту операцій з необоротними активами є господарські процеси та операції, пов'язані з наявністю, рухом і використанням основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства та за його межами [4, с. 220].

Виходячи з цілей, які необхідно досягнути аудитору при дослідженні операцій з необоротними активами, формуються об'єкти аудиту:

1. Елементи облікової політики [3, с. 387]:

- перелік первинних документів з обліку необоротних активів;
- список осіб, які мають право підписувати документи з обліку необоротних активів;
- порядок контролю за матеріально відповідальними особами;
- порядок оцінки та переоцінки необоротних активів;
- строк корисної експлуатації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів;
- порядок і метод нарахування зносу необоротних активів;
- порядок обліку витрат на ремонт.

2. Операції з обліку:

- основних засобів;
- інших необоротних матеріальних активів;
- нематеріальних активів;
- зносу необоротних активів;
- довгострокових фінансових інвестицій;
- капітальних інвестицій;

- довгострокової дебіторської заборгованості;
- відстрочених податкових активів;
- інших необоротних активів.

3. Записи в первинних документах, облікових регістрах та звітності.

4. Інформація про порушення порядку ведення бухгалтерського обліку, недостачі, зловживання, які знайшли підтвердження в актах ревізій, перевірок, висновках аудиторів, постановках правоохоронних органів.

Інформаційними джерелами отримання аудиторських доказів по обліку необоротних активів, як правило, визначені: первинні і зведені документи (акти, накладні, платіжні доручення, довідки, договори, кошториси і плани на ремонт, інвентарні картки, інвентаризаційні описи та інше); облікові регістри (Журнали 3, 4, відомості аналітичних рахунків, Головна книга, оборотно-сальдова відомість та інше); звітність (фінансова, управлінська, статистична, податкова); акти попередніх перевірок аудиторської фірми, податкової інспекції та інші накази, розпорядження підприємств [2, с. 34].

Для здійснення аудиту необоротних активів необхідно визначитися з етапами перевірки. Пропонуємо виділити наступні:

Перший етап - планування аудиту. Застосовується з метою збору інформації про правове забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, систему управління, зокрема організацію внутрішнього контролю, та досягнення суб'єктом господарювання визначених цілей і завдань або набуття кращого досвіду діяльності інших суб'єктів господарювання. На цьому етапі вивчаються та аналізуються:

- нормативно-правові акти, установчі, розпорядчі та інші документи суб'єкта господарювання;
- розпорядчі документи органу управління суб'єкта господарювання;
- фінансова і статистична звітність суб'єкта господарювання та у разі потреби інших суб'єктів господарювання, однотипних за певними характеристиками їх діяльності;
- матеріали попередніх контрольних заходів.

За результатами опрацювання інформації складається план аудиту, який затверджує керівник аудиторської фірми.

План повинен включати:

- стислу характеристику суб'єкта, фінансово-господарська діяльність що підлягає аудиту;
- обґрунтування попередньо виявлених недоліків і проблем, які вплинули або можуть негативно вплинути на рівень управління фінансово-господарською діяльністю;
- обсяг аудиту - напрями чи питання діяльності, які передбачається перевірити; фактори, які можуть впливати на хід аудиту та його результати;
- склад фахівців, що залучаються в процесі проведення аудиту;
- графік проведення аудиту.

Другий етап - підготовка програми проведення аудиту з урахуванням його плану. Під час даного етапу:

- уточнюється інформація, зібрана на першому етапі, та конкретизуються і аналізуються недоліки і проблеми, які вплинули або можуть негативно вплинути на рівень управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання;

- готується програма проведення аудиту, у якій зазначається перелік ризикових операцій фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, які передбачається перевірити, методи перевірки та процедура їх застосування, а також відповідальні особи та графік проведення.

Підготовка програми аудиту передбачає:

- уточнення інформації, зібраної на першому етапі аудиту;
- надання попередньої оцінки стану внутрішнього контролю;
- конкретизації факторів ризику;
- визначення переліку аудиторських процедур, необхідних для проведення аудиту в розрізі кожного поставленого питання (фактору ризику), та обсяг вибірки для проведення перевірки кожного визначеного питання (фактору ризику);

- визначення рівня суттєвості факторів ризику;

- складання програми аудиту.

Уточнення інформації, зібраної на першому етапі аудиту, передбачає поглиблене дослідження визначених факторів ризику.

Попередня оцінка стану внутрішнього контролю полягає у дослідженні сукупності внутрішніх правил та процедур контролю, що запроваджені керівництвом об'єкта аудиту для досягнення поставленої мети, забезпечення (в межах можливого) стабільного і ефективного функціонування об'єкта аудиту, дотримання внутрішньої господарської політики, збереження, раціонального та економного використання активів, запобігання та викриття фальсифікацій і помилок, подання достовірної фінансової звітності.

З метою оцінки стану внутрішнього контролю досліджуються:

- основні принципи управління об'єктом аудиту;
- наказ про облікову політику щодо забезпечення надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів об'єкта аудиту при складанні фінансової звітності, зокрема шляхом визначення принципів оцінки статей звітності, методів обліку щодо окремих статей звітності; забезпечення повноти і точності складання первинних документів та якості первинної інформації, необхідної для успішного керівництва і прийняття ефективних управлінських рішень;

- графік документообігу щодо наявності затверджених положень дотримання законодавства щодо зберігання та знищення бухгалтерських документів, встановлення правил прийому документів на виконання, їх

реєстрації і обробки, наявність контролю за дотриманням графіка документообігу;

- розпорядчі та інші документи про дотримання законодавства щодо використання коштів і майна та підписання фінансових документів; дотримання термінів і правил проведення інвентаризацій, бухгалтерських звірок, передачі справ та інших процедур внутрішнього контролю; забезпечення умов для збереження коштів і матеріальних цінностей; закріплення осіб, відповідальних за здійснення внутрішнього контролю, та визначення для них кола обов'язків;

- наявність підрозділу внутрішнього контролю, його статус, підпорядкованість, результати і якість його роботи: забезпечення постійного аналізу цільового, ефективного і економного використання усіх видів ресурсів; своєчасність і повнота здійснюваних контрольних заходів з огляду на наявні ризики та правильність документування виявлених порушень і недоліків; обґрунтованість застосування методів контролю; своєчасність і обґрунтованість внесення за результатами контрольних заходів пропозицій керівництву з метою усунення виявлених порушень, забезпечення відшкодування нанесених збитків та удосконалення внутрішнього контролю; повнота заходів, які вживаються для забезпечення врахування наданих пропозицій;

- кадрова політика щодо кваліфікаційних вимог до осіб, які займають відповідальні посади, та частота зміни працівників на відповідальних посадах;

- порядок підготовки внутрішньої звітності для цілей управління (управлінської звітності) тощо.

За результатами вивчення системи внутрішнього контролю необхідно дати позитивну, умовно позитивну або негативну оцінку та визначити, чи забезпечує внутрішній контроль самостійне виявлення та виправлення суб'єктом господарювання можливих ризиків.

Позитивну оцінку аудитор дає в тому випадку, якщо система внутрішнього контролю попереджує, виявляє та своєчасно виправляє ті суттєві помилки в роботі персоналу, які можуть бути своєчасно попереджені і виправлені як в частині використання майна, так і в частині визначення окремих статей доходів і витрат та фінансового результату.

Умовно позитивну оцінку необхідно дати в тому випадку, коли система внутрішнього контролю є недостатньою для попередження всіх суттєвих порушень і недоліків у діяльності об'єкта аудиту.

На негативну оцінку заслуговує та система внутрішнього контролю, яка по причині недоліків її організації не попереджує (або не має змоги попереджувати) суттєві для об'єкта аудиту помилки, що негативно впливають на використання активів, формування статей доходів і витрат та на фінансовий результат.

Негативна оцінка системи внутрішнього контролю збільшує ризики можливого допущення об'єктом аудиту порушень і недоліків, тому вимагає планування більшого обсягу аудиторських процедур.



Під час проведення аудиту програма аудиту може бути переглянута, доповнена та уточнена. Із зазначеною програмою ознайомлюється керівник суб'єкта господарювання.

Третій етап — перевірка ризикових операцій фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Під час цього етапу підтверджується або спростовується інформація стосовно недоліків і проблем в управлінні такою діяльністю. У ході перевірки аналізуються:

- дані фінансових та бізнес-планів, бухгалтерських (первинних і зведених) документів, статистичної та фінансової звітності, договорів, розпорядчих та інших документів суб'єкта господарювання, пов'язаних з плануванням і провадженням фінансово-господарської діяльності, веденням бухгалтерського обліку, складенням фінансової звітності та організацією внутрішнього контролю;

- фактична наявність та стан необоротних активів.

Четвертий етап - звітування про результати аудиту. Під час четвертого етапу готуються висновки за результатами оцінки рівня управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання виходячи з істотності їх впливу на фінансово-господарську діяльність.

За результатами аудиту складається висновок, який повинен включати думку аудитора стосовно дотримання законодавства і забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та обґрунтовані рекомендації щодо її удосконалення.

Загальну схему аудиту операцій з необоротними активами можна дослідити за допомогою рисунку 1.

Аудит необоротних активів розпочинається з перевірки надходження необоротних активів - перевіряється правильність відображення в обліку їх надходження.

Аудитор перевіряє чи створена комісія приймання необоротних активів та оформлення її результатів: як оформлені договори купівлі-продажу необоротних активів, протоколи договірних цін, правильність в первинної вартості в актах приймання-передачі основних засобів (документах «Введення в експлуатацію»).

Важливою умовою збереження необоротних активів є проведення їх інвентаризації, тому в процесі аудиту аудитор перевіряє повноту та своєчасність її проведення, і правильність відображення результатів. Це потрібно, щоб переконатися наскільки можна довіряти результатам інвентаризації та зменшити аудиторський ризик.

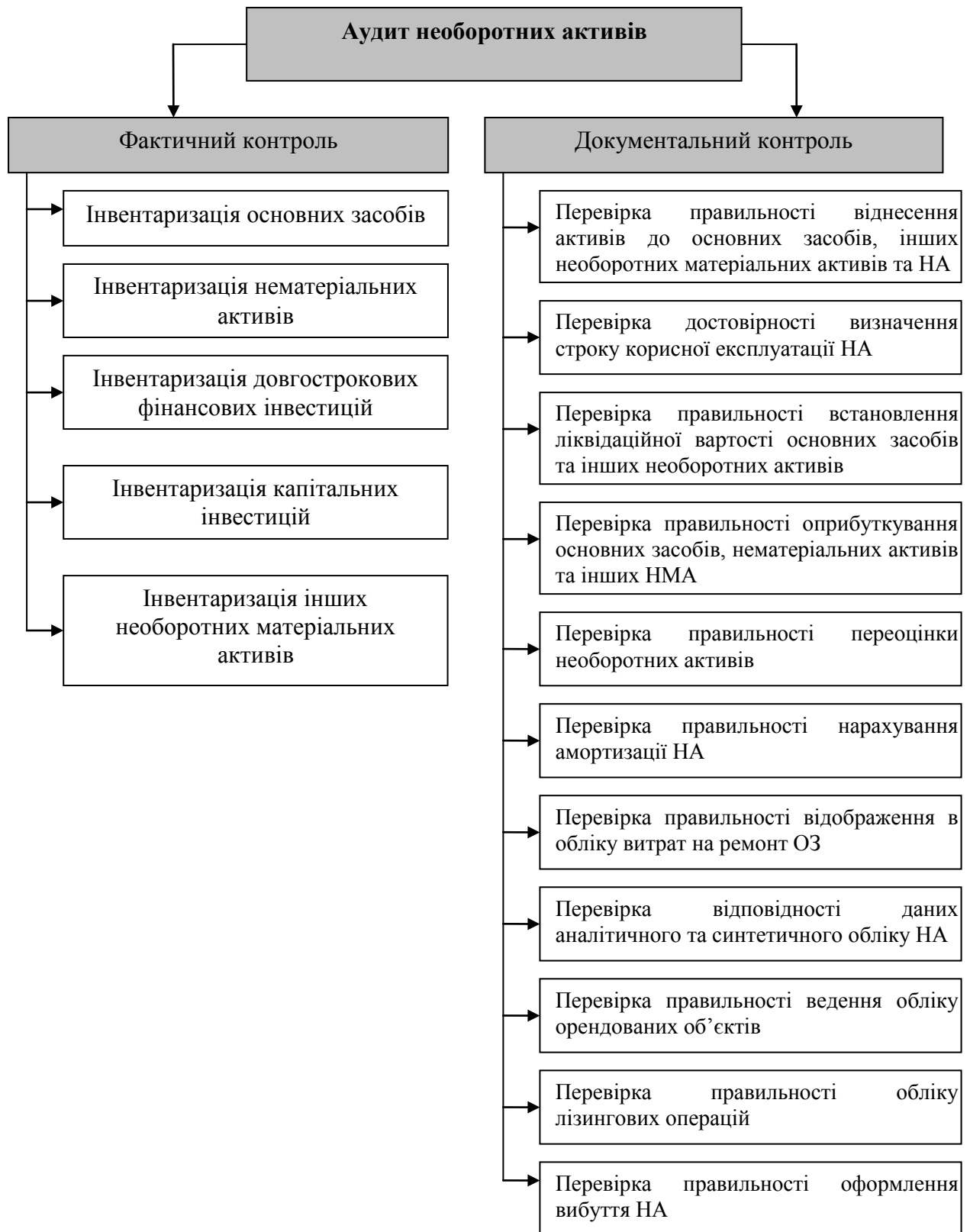


Рис. 1. Загальна схема аудиту операцій з необоротними активами

Аудитор перевіряє чи правильно виділено ПДВ при придбанні необоротних активів. Аудитору також необхідно зосередити увагу на порядку формування первісної вартості окремих об'єктів необоротних активів у випадках, коли в

документах, що супроводжують купівлю, зазначено вартість не кожного об'єкта окремо, а кількох об'єктів разом. Первісну вартість придбаних об'єктів встановлюють пропорційно до справедливої вартості, виходячи з фактичних витрат на придбання.

Потім проводиться контроль вибуття необоротних активів — перевірка дозволу та порядку ліквідації необоротних активів, а також бухгалтерських записів, які відображають ліквідацію, реалізацію, безоплатне передання необоротних активів тощо незалежно від форми власності підприємства.

При перевірці ліквідації необоротних активів у зв'язку із зносом або пошкодженням розглядаються акти на ліквідацію необоротних активів. Слід перевірити чи затверджений відповідний акт керівником підприємства, та чи зроблена відмітка бухгалтерії про фіксацію вибуття інвентарного об'єкта в інвентарній картці.

Наступний етап аудиту необоротних активів на підприємстві - перевірка нарахування зносу (амортизації) на основні засоби — перевіряється застосування підприємством норм зносу основних засобів відповідно до чинного законодавства; порядку нарахування підприємством зносу(амортизації) основних засобів; правильність відображення в обліку зносу необоротних активів залежно від форм власності.

При перевірці проведення індексації необоротних активів — перевіряється наявність проведення індексації балансової вартості необоротних активів; правильність застосування коефіцієнтів індексації; порядку відображення в обліку результатів індексації необоротних активів.

Аудитор перевіряє відображення у відповідних підтверджуючих документах результати переоцінки необоротних активів.

Потім проводиться перевірка порядку відображення ремонту необоротних активів — перевірка правильності відображення в обліку витрат на ремонт необоротних активів.

Аудитор з'ясовує, чи включено витрати з поліпшення об'єкту, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, до первісної вартості об'єкта необоротних активів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо). Інші витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані, повинні бути віднесені підприємством до складу витрат. При цьому слід пам'ятати про документальне оформлення: повинен бути складений кошторис на проведення ремонтних робіт, і здійснений запис про проведений ремонт в інвентарній картці.

На заключному етапі аудиту необхідно провести перевірку тотожності показників звітних форм по необоротних активах, даних звітності та Головної книги, показників Головної книги і реєстрів синтетичного й аналітичного обліку.

Обрані методи перевірки та процедура їх застосування повинні забезпечувати обґрунтованість висновків за результатами оцінки рівня управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання.

Найбільш доцільними методичними прийомами, які можна застосовувати у ході перевірки необоротних активів на нашу думку є: інвентаризація, обстеження, спостереження, дослідження документів, формальна, логічна, експертна, зустрічна, арифметична, нормативна та взаємна перевірка, а також хронологічний аналіз господарських операцій, опитування, оцінка документів за даними кореспондуючих рахунків, статистичні звіти, економічний аналіз.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що процесам аудиту необоротних активів на підприємстві необхідно приділяти особливу увагу. Проведення якісного аудиту необоротних активів значною мірою пов'язано із методикою його проведення. Під час формування методики аудиту необоротних активів необхідно враховувати специфіку діяльності кожного підприємства, та будувати план і програму перевірки з урахуванням обсягів і якості наданої інформації.

Вітчизняна методика проведення аудиту необоротних активів є недосконалою, і не відображає повноти та взаємозв'язку між етапами аудиту цих активів. У результаті проведеного дослідження запропоновано власні удосконалені етапи аудиту необоротних активів.

Під час аудиту необоротних активів обов'язковій оцінці повинно підлягати рівень управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, яке полягає у забезпеченні: дотримання вимог законодавства, актів і рішень органів управління та суб'єкта господарювання; достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності; збереження активів; досягнення визначених цілей і завдань або набуття кращого досвіду діяльності інших суб'єктів господарювання з виконання показників економічності, продуктивності і результативності.

У подальшому дослідженні, вважаємо за потрібне зосередити увагу на питанні інформаційного забезпечення аудиту необоротних активів на кожному його етапі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аудит: методика і організація : навч. посібник / Н. І. Гордієнко, О. В. Харламова, Ю. І. Мізік, О. О. Конопліна ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 319 с.
2. Бурова Т. Експрес – аудит необоротних активів підприємства / Т. Бурова // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 33-38. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce\\_2016\\_1\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2016_1_8).
3. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів/ Ф.Ф.Бутинець. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
4. Виноградова М. О. Аудит [текст] : навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидеєва – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 654 с.

УДК 657.6

Гончар Л.В.

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

Князева М. В.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*У статті проаналізовано стан аудиторської діяльності в Україні та здійснено порівняльний аналіз з зарубіжними країнами. Розкрито основні проблемні аспекти надання аудиторських послуг в Україні та розвиток аудиторської діяльності в умовах євроінтеграційних процесів*

**Ключові слова:** аудит, аудиторська діяльність, контролюючі органи, мета аудиту, Аудиторська палата України, аудиторські фірми

**Постановка проблеми.** З набуттям Україною незалежності, загостренням кризових явищ у національній економіці, зростанням зловживань в державному секторі та підприємницькій діяльності виникла потреба розвитку аудиторської діяльності. 22 квітня 1993 року було прийнято Закон України «Про аудиторську діяльність» та інші нормативні акти, якими керуються аудитори або аудиторські фірми при проведенні аудиту фінансової звітності підприємств. Виникнення, становлення і подальший розвиток аудиторської діяльності в Україні обумовлені суттєвими змінами в економіці країни, ринковим спрямуванням й необхідністю незалежного об'єктивного контролю діяльності підприємств недержавної форми власності та професійного підтвердження достовірності звітності, яка надається користувачам, зацікавленим сторонам.

Безумовно, незалежний аудит як спосіб підтвердження даних фінансової звітності необхідний не тільки підприємству, але й потенційним інвесторам, постачальникам, кредиторам, акціонерам, суспільству в цілому, тому питання розвитку аудиту в Україні сьогодні є досить актуальними. Щодо окремих суб'єктів господарювання він є суттєвою інституцією, характеристикою економічного середовища нової якості, його дія набрала змісту, норм, вимог, обов'язковості і стала своєрідним бар'єром у певному обмеженні протиправної економічної поведінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій:** вагомий внесок у розвиток теоретичних основ та проблематики аудиту зробили українські вчені, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, С.Я. Зубілевич, О.А. Петрик, І.І. Пилипенко, В.Я. Савченко, В.О. Шевчук, С.В. Бардаш, В.В.Головач, Н.І. Дорош, Т.Г. Камінська, О.А. Петрик, Н. М. Проскуріна, О.Ю. Редько, В.С. Рудницький, Л.О. Сухарева, Н.С. Шалімова, М.М. Шигун та ін.

Аналіз наукової літератури та спеціальних джерел показує спрямованість досліджень на визначення сутності аудиту та його видів, використання



міжнародних стандартів аудиту та удосконалення методології аудиту, використання методики аудиту окремих видів підприємницької діяльності, розвиток системи контролю якості аудиторських послуг тощо. Разом з тим, потребують подальшого розвитку питання організації та регулювання аудиторської діяльності в Україні та методичного забезпечення аудиту у зв'язку зі створенням системи суспільного нагляду за діяльністю аудиторів та аудиторських фірм, які здійснюють аудит суб'єктів суспільного інтересу.

**Мета дослідження.** Проаналізувати сучасний стан аудиторської діяльності в Україні та визначити основні напрямків розвитку аудиторської діяльності в умовах євроінтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [4].

Аудит в Україні пройшов свій еволюційний шлях (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція аудиту в Україні

1897-1992 рр.	1993-1998 рр.	1999-2003рр.	2003 р. і до теперішнього часу
Створення перших аудиторських структур	Формування нормативно-правової бази аудиту в Україні	Діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі та посилення монопольного становища представників провідних аудиторських послуг в Україні	Перехід до Міжнародних стандартів аудиту, адаптація аудиторської діяльності до них

Більш ніж 25 років аудит в Україні є легалізованим. За цей період часу були спроби його скасувати, зробити додатком до ревізії, відмінити або зменшити поле обов'язкового аудиту. Не дивлячись на зазначені перепони, аудит склався як професійна діяльність, виконує певні зобов'язання перед суспільством і має перспективи розвитку та удосконалення. У сфері аудиторської діяльності суб'єктом управління і контролю є Аудиторська палата України, яка:

- здійснює сертифікацію осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю; затверджує стандарти аудиту; затверджує програми підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків;

- веде Реєстр аудиторських фірм та аудиторів;

- здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;

- здійснює заходи із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організацію контролю за якістю аудиторських послуг;

- регулює взаємовідносини між аудиторами в процесі здійснення аудиторської діяльності та у разі необхідності застосовує до них стягнення;  
- здійснює інші повноваження, передбачені Законом України «Про аудиторську діяльність» та Статутом Аудиторської палати України [7, с. 106].

Незважаючи, що аудиторська діяльність на сьогодні є не новою сферою, все ж таки вона має деякі недоліки у своєму функціонуванні. До основних проблемних питань можна віднести наступні:

- недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів;
- недостатність методичних та теоретичних розробок з аудиторського контролю;
- відсутність типових форм документів з аудиту (договорів, висновків тощо);
- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту;
- відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг тощо;
- недосконалість контролю якості аудиторських послуг.

Разом з тим впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансовогосподарського контролю, зокрема:

- значна економія державних коштів на утримання контрольно-ревізійного апарату;
- надходження додаткових коштів у бюджет за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків;
- незалежність, конкурентна боротьба, відповідний професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок;
- можливість вибору аудитора замовником тощо [3, с. 81].

Велике значення для розвитку вітчизняного аудиту має передовий зарубіжний досвід. Так, у Німеччині діяльність аудиторів чітко регламентується та контролюється. Органом контролю там виступає Інститут аудиторів, що має спеціалізовані комітети для врегулювання проблем, які виникають у сфері аудиту. При Аудиторській палаті Німеччини створюються аудиторські суди, до компетенції яких входить накладання штрафів та інших адміністративних покарань за неякісне проведення перевірки, в разі необхідності такі суди можуть позбавити аудитора права здійснювати аудиторську діяльність [1].

У Німеччині виділяють два види контролю за професією аудитора - контроль за здійсненням професії аудитора, та безпосередньо контроль якості аудиторських послуг. Поширеним явищем в цій країні є страхування відповідальності аудиторів перед третіми особами. Відповідно до Німецького закону «Про аудиторську діяльність» таке страхування є обов'язковим у тому випадку, якщо максимальна професійна відповідальність становить 1 мільйон євро – для аудиту підприємств, що не є учасниками ринку капіталу та 4 мільйони євро – для аудиту підприємств, що є учасниками ринку капіталу [6].

Досвід Німеччини у страхуванні відповідальності аудиторів є досить позитивним і було б доцільно впровадити таку практику і в нашій державі. Це дозволило б підвищити якість аудиторських послуг та убезпечити аудиторів від їхніх помилок.

Основною метою аудиту в США є перевірка фінансових звітів незалежними аудиторами та експертно-консультативна діяльність. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є: Федерація спілок аудиторів; Інститут внутрішніх ревізорів; Інститут бухгалтерів.

У США присутні два види аудиторських організацій - професійні та недержавні. Недержавні аудиторські організації існують у формі Американського інституту дипломованих бухгалтерів, основним завданням якого є перевірка кваліфікації аудиторів. Професійні аудиторські організації здійснюють свою діяльність, як правило, в межах штатів. Аудитори в США отримують сертифікати за такими спеціалізаціями: бухгалтер; внутрішній аудитор; аудитор інформаційних систем. Для отримання сертифікату кожен повинен пройти відповідний екзамен, що проводиться раз на півроку [1].

У 2002 році у США було прийнято Закон Сарбейнса-Оксли, який встановив підвищені вимоги в області системи корпоративного управління і внутрішнього контролю за фінансовою звітністю компаній, акції яких котируються на фондовому ринку США. Також даний закон містить вимоги щодо документування і проведення щорічної оцінки системи внутрішнього контролю та зобов'язує керівництво подавати звіти про її стан [6].

У Данії аудиторів призначають акціонери на щорічних загальних зборах. При цьому, аудитори мають право надавати професійні послуги певній організації до наступних зборів. Обмежень на кількість призначень аудиторської фірми для проведення однієї організації не має.

Основною метою аудиту у Франції є зовнішній фінансовий контроль достовірності фінансової звітності недержавного сектора економіки. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є Національна палата ревізорів та Орден бухгалтерів-експертів. Питання бухгалтерського обліку та звітності перебувають у віданні Міністерства фінансів, а аудиту - Міністерства юстиції. Аудит проводять бухгалтерські комісари, яких обирають на зборах акціонерів строком на 6 років. Після цього строк повноважень комісарів може бути продовжений, при чому кількість пролонгацій не обмежена [1].

На відміну від інших країн ЄС, усі компанії Великобританії без винятку повинні надавати свої річні звіти для перевірки аудиторам. Основним законодавчим актом, який вимагає проведення аудиту у Великобританії, є Акт про компанії 1985 року. Аудитор призначається власниками компанії.

У Швеції основна мета аудиту полягає у перевірці фінансової звітності підприємств, компаній, банків, організацій. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є Комісія з аудиторської діяльності та Шведська спілка аудиторів.

Основною метою аудиту у Китаї є повний державний контроль за доходами і витратами усіх міністерств, відомств та органів влади. Органом, який регулює аудиторську діяльність і готує аудиторські кадри є Державна аудиторська адміністрація [5].

У Росії аудиторська діяльність і професія аудитора в їхньому сучасному вигляді з'явилися порівняно недавно у зв'язку з економічними перетвореннями в країні. Першим поштовхом до появи аудиторських фірм було створення в СРСР спільних підприємств. Для них аудиторська перевірка стала обов'язковою для підтвердження річних звітів. Ринок аудиторських послуг формувався поступово починаючи з 1987 року. Першою російською аудиторською фірмою була «Інтераудит», потім на ринку з'явилися іноземні аудиторські фірми. Аудиторська діяльність в Росії організована з урахуванням досвіду світової практики [6].

В останні роки на Європейському економічному просторі було прийнято декілька важливих документів, які спрямовані на подолання занепокоєності суспільства щодо якості аудиторських послуг, посилення контролю над аудитом та відновлення довіри до фінансової звітності за результатами аудиту. Це: Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів (стосується Європейського економічного простору) та Регламент (ЄС) № 537/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 про особливі вимоги до обов'язкового аудиту суб'єктів громадського інтересу і скасування Рішення Європейської Комісії 2005/909 /ЕК. Зазначені документи є основними документами Європейського Союзу, які регулюють здійснення аудиторської діяльності в країнах Європейського економічного простору. Вони роблять наголос на тому, що мають бути встановлені детальні правила для того, щоб обов'язковий аудит суб'єктів суспільного інтересу був аудитом відповідної якості і проводився зовнішніми аудиторами та аудиторськими фірмами, щодо яких діють жорсткі вимоги. Об'єктивність, незалежність, відповідальність, сумлінність та надійність зовнішніх аудиторів та аудиторських фірм, що здійснюють обов'язковий аудит суб'єктів суспільного інтересу, мають підвищуватися за рахунок єдиного підходу до його регулювання [2, с. 21].

Європейський напрям розвитку України потребує гармонізації законодавства України у сфері аудиту до загальноєвропейських норм. З цією метою необхідно запровадити систему суспільного нагляду аудиторських фірм, які проводять аудит підприємств суспільного інтересу. Зокрема, створити орган суспільного нагляду із висококваліфікованих спеціалістів, які не є практикуючими аудиторами, розмежувати його функції з Аудиторською палатою України. Поліпшити регуляторну діяльність у сфері аудиту шляхом внесення необхідних змін до закону про аудиторську діяльність для законодавчого забезпечення суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та її суб'єктами в Україні. Для запобігання конфлікту інтересів, що виникає при

наданні супутніх не аудиторських послуг суб'єктам господарювання, які мають суспільний інтерес, необхідно встановити перелік послуг, які є несумісними з проведенням обов'язкового аудиту. Визначити напрями підвищення ефективності, незалежності та послідовності регулювання та контролю якості аудиторських фірм, які проводять обов'язковий аудит суб'єктів суспільного інтересу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Узагальнюючи вище викладений матеріал можна дійти висновку, що незважаючи на те, що аудит в Україні пройшов певний етап розвитку, залишаються ряд питань, що потребують вирішення. Перераховані заходи, за умови їх законодавчого закріплення, сприятимуть євроінтеграційному напрямку України та приведенню законодавства про аудиторську діяльність до вимог ЄС.

Більш глибоке дослідження цих проблем може стати основою для визначення пріоритетних напрямків вдосконалення аудиторської діяльності з огляду на перспективи розвитку ринкової економіки і відносин власності в Україні, а їх розв'язання сприятиме подальшому впровадженню аудиторської професії в господарську практику.

#### Список використаних джерел:

1. Аудиторська діяльність: особливості діяльності аудиторів в Україні та можливість залучення зарубіжного досвіду / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2012/audytorskadiyalnistosoblyvosti-diyalnosti-audytovoriv-v-ukrajini-ta-mozhlyvist-zaluchennya-zarubizhnoho-dosvidu/>

2. Дорош Н. Розвиток аудиторської діяльності в Україні в умовах євроінтеграційних процесів / Н. Дорош // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 10. – С. 17–23.

3. Дулачик О. І. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні / Дулачик О. І., Кушнір А. М. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування», 11-12 травня 2017 року. — Т. : ФОП Паляниця В.А., 2017. – С. 81–82.

4. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3126-12 від 22.04.93 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>

5. Історичний розвиток аудиту та його характеристика / М. В. Чічкань: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2010/Economics/62026.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62026.doc.htm)

6. Михайленко О. Г. Зарубіжний досвід формування системи контролю якості аудиторських послуг / О. Г. Михайленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2011. – Вип. 20(2). – С. 180–186.

7. Скороход І. В. Організація та правове регулювання управління аудиторською діяльністю в Україні / І. В. Скороход // Наше право. – 2013. – № 9. – С. 105–109.



УДК 657.6

Гончар Л.В.

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

Мартиненко А.О.

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## СТАН ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО РІВНЯ

*Розкрито сутність та значення фінансової грамотності як невід'ємної складової успішного суспільства. Проаналізовано стан фінансової грамотності населення в Україні, окреслено основні причини незадовільного рівня обізнаності з цього питання. Запропоновано основні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення з урахуванням передового зарубіжного досвіду*

**Ключові слова:** фінансова грамотність, фінансова освіченість, фінансова культура, доходи сім'ї, прогнозування доходів сім'ї, управління фінансами

**Постановка проблеми.** Фінансова грамотність є невід'ємною складовою соціального і життєвого досвіду людини, від якості якої залежить ефективність захисту прав споживачів фінансових послуг і розвиток економіки України. У більшості країн фінансова освіта населення розглядається як продуктивна інвестиція в його розвиток та один із важливих інструментів забезпечення стабільності в суспільстві.

Результати останніх досліджень щодо рівня фінансової освіченості населення України свідчать, що більшість осіб віком від 20 до 60 років недостатньо обізнані з особливостями здійснення основних фінансових операцій. Більшість українців не можуть правильно відповісти на прості математичні запитання, відповіді на які необхідно знати, щоб управляти власними фінансами. В Україні проблема фінансової грамотності ускладнюється ще й недостатнім розумінням прав споживачів у сфері фінансових послуг. Таким чином, підвищення фінансової грамотності населення в Україні потребує негайного вирішення як на рівні кожного індивіда та домогосподарства, так і на загальнодержавному рівні, що, в свою чергу, підтверджує актуальність даного питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На даний час питання підвищення фінансової грамотності стало об'єктом наукових досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких як учені-економісти, так і педагоги з питань теорії і методики професійної освіти, а також технологій викладання дисциплін математичного циклу. Серед зарубіжних учених варто відзначити Н. Хілла, Р. Гейджа, Р. Кіосакі, Г. Ердмана, Ш. Лечтер, Б. Шефера, Р. Стоуна, Д. Фогга, Р. Брука, Я. Шайна, Д. Рона, А. Лусарді, Г. Шахназаряна.

Питанням фінансової грамотності населення в Україні присвячені роботи таких вітчизняних вчених як Т. Кізими, А. Незнамової, Б. Приходько, І. Соркіна, Т. Смовженко, С. Юрія, В. Геєць, В. Ільїна, В. Кремень, Т. Кузнецова, М. Овчиннікова, Л. Стахович, А. Столярова, М. Кутер та інших.

Проведені дослідження показали, що у більшості робіт вітчизняних науковців проблема підвищення фінансової грамотності населення України розглядається крізь призму використання світового досвіду. Не виключаючи важливість наукових розробок з даного питання, вважаємо необхідним виробити основні напрями підвищення рівня фінансової грамотності для населення України.

**Мета дослідження.** Метою статті є аналіз рівня фінансової грамотності населення в Україні та визначення шляхів її підвищення з урахуванням передового зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова грамотність населення, і особливо молоді, є невід'ємною складовою успішного розвитку суспільства. Тому, ми підтримуємо позицію науковців, які вважають, що дане питання повинне вирішуватися на державному рівні. При цьому, з метою забезпечення ефективної реалізації державної політики підвищення рівня фінансової грамотності населення відповідно до стратегічних напрямів, підкреслює І. Соркін, вони повинні бути регламентовані певним стратегічним документом [7, с. 304].

Так, документом, який би сформулював цілі і завдання такої політики, а також визначив механізм її реалізації в сучасних умовах, на думку Т. Кізими, має стати Національна програма підвищення рівня фінансової грамотності населення України, у якій були б відокремлені основні функції і завдання кожного з учасників цього важливого процесу [2, с. 68].

На міжнародному рівні вивченням фінансової грамотності займаються Всесвітній банк і Організація Економічного Співробітництва та Розвитку. В Україні це питання вивчають Національний банк України, Міністерство фінансів, а також громадські організації та ЗМІ.

Здійснюючі подальші дослідження зауважимо, що під фінансовою грамотністю ми будемо розуміти набуті людиною професійні компетенції, що дають їй змогу приймати зважені рішення щодо ефективного управління власними фінансами та раціонально діяти відповідно до конкретних життєвих обставин. При цьому, під професійними компетенціями будемо розуміти вміння використовувати знання, навички та досвід управління власними фінансами, з метою прийняття обґрунтованих рішень, направлених на отримання оптимального результату.

Вперше на державному рівні проблема фінансової освіченості населення була піднята у США. Причому зміст поняття «фінансова грамотність» сьогодні у Сполучених Штатах трактується дуже широко, включаючи, окрім питань ведення домашньої бухгалтерії, управління кредитами, пенсійного планування тощо, навіть дії щодо управління грошовими доходами і витратами під час стихійних лих, терористичних актів або ж у випадку раптової хвороби [8, с. 73].

За даними дослідження USAID «Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні» у 2017 році близько 65% українців мають незадовільний рівень фінансової обізнаності [1].

Серед основних причин такого становища варто виділити наступні:

- майже 30% громадян взагалі не роблять заощаджень, а ті що все ж таки заощаджують – роблять це відкладаючи свої кошти на «чорний день»;
- більша частина населення не знає як працюють фінансові установи держави та які переваги вони мають, тому, саме через цю необізнаність, зберігає свої заощадження «під матрацами та у книжках», втрачаючи навіть натяк на отримання пасивного доходу від правильного вибору фінансово-економічної установи;
- більшість українців не довіряють фінансовим установам та фінансовим організаціям, бо майже кожен четвертий громадян мав гіркий досвід у співпраці з банківськими установами;
- населення має лише загальне уявлення про свій бюджет, тобто вони не розуміють як правильно розподілити свої доходи та витрати;
- багатьох лякає величезна кількість ризиків та страх втратити вже надбаний капітал;
- близько 40% населення не мають банківських рахунків [9].

При цьому, рівень самооцінки фінансової грамотності є суттєво завищеним у порівнянні з результатами реальних тестів фінансової математики та фінансової термінології. Понад 50% респондентів володіють фінансовою математикою та термінологією на рівнях «незадовільно» або «нічого не знаю». Найбільш проблемними є питання, які стосуються кредитування: обчислення реальної ставки відсотка, відповідальність банків розкривати цю реальну ставку позичальникам, поняття плаваючої ставки та відповідальність поручителя за споживчим кредитом [9, с. 40-41]. Очевидно, що українці цікавляться лише тими фінансовими темами, які мають для них персональну важливість.

Ведення обліку доходів та витрат родини – це необхідна передумова для складання сімейного бюджету. Заощадження з'являються як результат вміння людини забезпечити перевищення своїх надходжень над власними витратами. Це можливо лише за умови постійного ведення обліку доходів та витрат, планування сімейного бюджету.

Доходи сім'ї – це сукупність надходжень із різних джерел, які отримує сім'я як у грошовій, так і натуральній формах. Залежно від регулярності отримання доходи сім'ї поділяють на чотири категорії: доходи від поточної діяльності, доходи від активів, соціальні та інші доходи. Величина сімейних доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення. Водночас рівень доходів, а також обсяг і структура споживання слугують показником соціального статусу людини, її становища в суспільстві.

Прогнозування доходів сім'ї – це процес передбачення, якою буде величина сімейних доходів у майбутньому на основі аналізу їх появи в минулому і на даний момент часу. Результатом такого прогнозування є прогноз – знання про

майбутнє і про ймовірний розвиток сьогочасних тенденцій. Об'єкти прогнозування при цьому такі:

- доходи і витрати сім'ї;
- капіталовкладення та інші форми інвестування;
- кредити банків, одержані з метою здійснення інвестування;
- поточні потреби сім'ї у грошових коштах і джерела їх покриття.

Доцільність прогнозування грошових надходжень на рівні сім'ї зумовлена такими основними причинами:

- необхідністю інформованості про наявність у сім'ї грошових коштів для здійснення трудової, підприємницької та інвестиційної діяльності;
- можливістю синхронізувати наявні грошові потоки для забезпечення фінансової рівноваги сім'ї;
- здатністю забезпечення сім'ї необхідними ресурсами;
- спроможністю раціонального використання грошових ресурсів;
- можливістю вирівнювання коливань грошових потоків з метою уникнення ризику втрати платоспроможності;
- здійсненням контролю за надходженням і використанням грошових коштів. Доходи сім'ї можуть з різних причин змінюватися, і це обов'язково потрібно враховувати під час планування сімейного бюджету.

Ми погоджуємося з думкою вчених, які вважають, що відсутність елементарних фінансових знань і навичок обмежує можливості людей щодо прийняття правильних рішень для забезпечення свого добробуту.

Т. Смовженко наголошує, що фінансова освіченість допомагає зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, нагромадження коштів на майбутні цілі тощо [6].

Сьогодні необхідно проводити якомога більше заходів з підвищення фінансової грамотності молоді, в основу яких повинно бути закладено не інформування, а розвиток практичних умінь та навичок громадян, які є частиною ширшого поняття «фінансова культура». Фінансова культура – знання, навички та відношення, необхідні для забезпечення відповідальної фінансової поведінки та підвищення фінансової інклюзії українців [6].

Важливість формування й розвитку основних фінансових навичок (до яких належать також навички особистого фінансового планування, формування оптимального бюджету доходів і витрат, інвестування, користування різноманітними фінансовими продуктами й послугами) обумовлена дедалі зростаючою роллю вартісних агрегатів у житті сучасної людини. У багатьох країнах світу вміння заробляти й розпоряджатися коштами слугує критерієм успішної фінансової захищеності особистості в суспільстві. Отже, у цьому контексті питання сприйняття грошей і багатства, фінансових атрибутів у світогляді українців набуває першочергового значення і є невіддільним від проблеми формування фінансової культури молоді [11, с. 19].

У міжнародній практиці використовуються різні способи навчання молоді рахувати власний бюджет, бути фінансово обізнаними, володіти базовими знаннями про фінансові інструменти та послуги.

Так, наприклад, у Польщі організація Фондація Кроненберг у кооперації із Citi Bank уже більше двадцяти років розробляє і втілює програми для фінансової освіти населення. Серед програм є більш-менш знайомі, зрозумілі нам проекти – покращення фінансової грамотності дітей, студентів, але є й ті, що викликають подив та зацікавленість – покращення фінансової грамотності молодих підприємців, жінок-підприємців і т.д.

«Мої Фінанси» є найбільшою молодіжною програмою економічної освіти в Польщі. Вона проводиться з 2005 року в тісній співпраці з Національним банком Польщі та Фондом Досягнень Молоді. Метою програми є навчання молодих людей приймати раціональні та вигідні фінансові рішення і регулярно оновлювати свої фінансові знання. Мої фінанси є кроком на шляху до більш свідомого суспільства, людей, здатних до раціонального використання своїх фінансових ресурсів. Щорічно програма охоплює більше 100000 молодих людей і 1600 вчителів.

«Підприємницька програма» фінансової освіти адресована студентам старших класів середньої школи. Здійснюється у співпраці з Фондом Досягнень Молоді. Мета проекту полягає в передачі знань про підприємництво студентам та допомозі їм розвинути навички та компетенції в цій галузі.

Проект Business Startup є національною програмою, що розроблена в партнерстві з Academic Business Incubators, призначена для студентів та випускників. Учасники проекту проходять навчання і консультування, що розроблені для допомоги їм у перетворенні їх бізнес-ідей в реальний бізнес. Метою програми є стимулювання підприємництва серед студентів і допомога їм у відкритті своїх власних фірм.

У США популяризація освітніх економічних питань здійснюється досить активно, починаючи з початкової школи. Важливого значення набуває формування поведінкових навичок, культури ділової комунікації, здатності відстоювати свої права без порушення прав інших членів суспільства, вміння вести переговори, працювати в команді, приймати на себе ризики і правильно оцінювати шанси на успіх. Важливим є навчання школярів в межах курсу з особистих фінансів навичок користування кредитними картками, вмінню оцінювати і обирати схеми медичного страхування, розраховувати податкові платежі, аналізувати необхідність і доцільність взяття кредиту тощо [10, с. 53].

Велика Британія вважається однією з країн-лідерів у сфері фінансової грамотності. Цьому сприяють, зокрема, досить високий загальний рівень інформованості населення із зазначених питань, розвиненість демократичних інститутів і фінансового ринку, усі учасники якого активно працюють над фінансовою просвітою населення [8, с. 73].

В Україні заходи із підвищення фінансової грамотності серед молоді проводяться силами окремих організацій, проте вони не мають державного



масштабу, а подекуди й несуть на меті популяризацію самих установ, що їх здійснюють.

Враховуючи передовий зарубіжний досвід та беручи його за основу в життєвих реаліях нашої країни, вважаємо, що для підвищення рівня фінансової грамотності населення України, перш за все необхідно вжити наступних заходів:

- розпочинати знайомство дітей з базовими економічними поняттями ще з раннього віку. Надзвичайно важливим є формування у дітей навичок ділової культури та поведінки, вміння працювати в команді, ставити цілі та визначати завдання, виховувати лідерські якості та навички ділової комунікації, здатність досягати поставлених результатів, нести відповідальність за прийняті рішення тощо;

- для школярів та студентів необхідно розробити спеціальні курси з фінансової грамотності та закріпити їх як обов'язкові в навчальних планах. У межах курсів формувати навички планування особистих і сімейних фінансів, раціонального використання власних фінансових ресурсів, поєднання накопичення та інвестування коштів, вміння користуватися банківськими послугами, оцінювати та обирати схеми страхування життя, отримати базові знання з відкриття власного бізнесу, здатність використовувати моделі фінансового управління, вміння виявляти тенденції зміни фінансових показників, з'ясовувати їх причини а також прогнозувати можливі наслідки тощо.

Використання фінансово-психологічних тренінг-ігор, на нашу думку, є одним із найбільш ефективних засобів формування фінансової грамотності та елементарних економічних понять, необхідних для входження молоді в сферу економічної діяльності, розвитку інтересу до економічної сфери життя, формування навичок соціально-економічної поведінки та економічної культури. У процесі її проведення відпрацьовуються ті навички, які необхідні людині для досягнення конкретних цілей. Під час роботи тренінг-гри створюється неформальне, невимушене спілкування, яке відкриває перед групою безліч варіантів вирішення проблеми, заради якої вона зібралася. На відміну від традиційних, тренінгові форми навчання повністю охоплюють весь потенціал молодої людини: рівень та обсяг її компетентності (соціальної, емоційної, інтелектуальної), самостійність, здатність до прийняття рішень, взаємодії тощо.

Фінансово-психологічні тренінг-ігри дають можливість:

- розширити рамки свого мислення – зрозуміти психологію інвесторів і бізнесменів;
- розвинути в собі навички ведення бізнесу та інвестування;
- усвідомити свої обмеження щодо фінансів і знайти способи змінити їх;
- навчитися бачити нові можливості по створенню активів;
- оволодіти фінансовою термінологією;
- навчитися вести переговори про інвестиції тощо.

Через тренінг-гру моделюються різні життєві обставини такі як, відкриття власного бізнесу або його втрата через інфляцію, одруження, народження дітей, купівля-продаж нерухомості, землі, виплата кредитів чи придбання акцій, підроблення розклеюванням оголошень і т.п. Відповідно до правил гри мають місце і ситуації втрати роботи чи суттєвого зменшення доходу, але учасник разом з модератором намагаються знайти вихід з даних обставин і нові інструменти забезпечення фінансової стабільності. Прикладом може бути тренінг-гра «Життєвий Капітал», що розроблена колективом українських авторів і по суті є так званим соціально-економічним стимулятором із управління фінансовими ресурсами. Вона є ефективною форма опанування навичок фінансової грамотності, що сприяє інтенсивності навчання, результат якого досягається завдяки активній роботі всіх її учасників;

- у напрямках підвищення рівня фінансової грамотності надзвичайно важливим є створення системи навчання викладачів, для набуття ними відповідних компетенцій та передачі отриманих знань молодому поколінню;

- популяризувати підвищення рівня фінансової грамотності для всіх верств населення через організацію відповідних майстер класів, круглих столів, лекцій, семінарів, конференцій, друкування методичної літератури тощо;

- створити відповідні інформаційно-консультативні центри з надання допомоги населенню з питань страхування, а також банківських, фінансових, податкових послуг тощо;

- необхідно більш активно залучати до просвітянської діяльності з фінансової грамотності засоби масової інформації, використовувати соціальні мережі, розробити спеціалізований веб-сайт для розвитку навиків та компетенції з фінансових питань різних верств населення.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Від загального рівня фінансової грамотності населення країни багато в чому залежить її економічний розвиток. Низький рівень таких знань призводить до негативних наслідків не лише для споживачів фінансових послуг, але і для країни, приватного сектора і суспільства в цілому. Тому, розробка і впровадження програм з підвищення фінансової грамотності населення повинно стати стратегічним напрямом державної політики. Запропоновані заходи, що мають бути запроваджені в рамках підвищення фінансової грамотності населення, сприятимуть підвищенню рівню життя громадян, соціальній стабільності та ефективному розвитку економіки країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Важливість фінансової грамотності та міжнародний досвід. URL: – <https://bank.gov.ua> (дата звернення 16.04.19).

2. Кізіма Т. О. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії. *Вісник ТНЕУ*. 2012. №2. С. 64–71.

3. Киосаки Р. Т., Летчер Ш. Л. Руководство богатого папы по инвестированию. Львів : Люкспринт. 2005. 352 с.

4. Латковська Т. А. Підвищення рівня фінансової грамотності. *Наукові праці Національного університету "Одеська юридична академія"*. 2013. Т. 13. С. 429–438. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nponyua\\_2013\\_13\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nponyua_2013_13_45) (дата звернення 15.04.19).
5. Ломачинська І.А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобалізації. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова..* 2011. Т 16. Вип. 20. С. 116–124.
6. Смовженко Т. С., Кузнєцова А. Я. Фінансова грамотність населення та її вплив на розвиток економіки України. *Регіональна економіка*. 2013. №2(68). С. 34–42.
7. Соркін І. В. Методологічні засади розроблення стратегічних документів щодо фінансової грамотності. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 2. С. 301–309. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2013\\_2\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_2_40). (дата звернення 16.04.19).
8. Столярова А. А., Шахназарян Г. Э. Анализ мировой практики развития финансового образования и повышения финансовой грамотности населения. *Финансы и кредит*. 2010. №34 (418). С. 72–78.
9. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: звіт про дослідження. Додатковий проект IP-FSS в Україні проект регіонального економічного розвитку. 2017. 69 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83136332> (дата звернення 15.04.19).
10. Шахназарян Г. Э. Финансовая грамотность населения в свете современных тенденций развития образования. *Финансы и кредит*. 2008. №20 (308). С. 51–58.
11. Юрій С. І., Кізима Т. О. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій. *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 16–25.

УДК 657.6

**Гончар Л.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Сорока А.Л.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

### **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ**

*У статті обґрунтована необхідність проведення аналізу беззбитковості підприємства. Досліджено теоретичні основи поняття беззбитковості. Розглянуті практичні рекомендації для досягнення беззбиткової діяльності і ефективної роботи підприємства.*

**Ключові слова:** беззбитковість, аналіз беззбитковості, точка беззбитковості, доходи, витрати, маржинальний дохід

**Постановка проблеми.** Будь-яка діяльність суб'єкта господарювання потребує кваліфікованого управлінського рішення з метою отримання максимального результату (прибутку) при мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням цього результату.

Згідно Господарського Кодексу України прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [4, ст.142].

Швидкий плив часу, коливання кон'юнктури ринку та курсу національної валюти, конкурентна боротьба за споживача вимагають від сучасного підприємства постійно приймати управлінські рішення в умовах динаміки. Зараз вже недостатньо знати результати своєї діяльності за минулий та звітний період, бо після закінчення звітного терміну все може дуже швидко змінитися (або вже відбулися певні зміни). Саме від якості та своєчасності прийняття управлінських рішень залежить фінансовий стан підприємства. Головна мета кожного керівника чи власника - прийняти саме те єдине рішення з багатьох альтернативних, яке забезпечить у майбутньому бажаний результат.

З огляду на це, особливу увагу необхідно приділяти аналізу беззбитковості діяльності підприємства, на підставі якого можна надати певні рекомендації щодо подальшого розвитку, або оцінити ступінь ризику, який пов'язано з отриманням прибутку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Публікації останніх років свідчать про те, що питання беззбитковості суб'єктів господарювання є достатньо актуальними і досліджуються багатьма вченими-економістами. Це стосується наукових розробок Ф. Бутинця, Т. Головка, І. Ліпсіц, С. Москвіна, С. Сагова, Ю. Цал-Цалко та інших. Усі перераховані науковці розглядали роль точки беззбитковості у господарській діяльності підприємств проте, на сьогодні залишаються відкритими ряд питань, що потребують подальшого вивчення та опрацювання, зокрема, це стосується аналізу беззбитковості в умовах різноманітної номенклатури продукції, а також впровадження інформаційних систем при аналізі точки беззбитковості.

**Мета дослідження.** Розгляд сутності аналізу беззбитковості, вивчення теоретичних основ розрахунку точки беззбитковості та дослідження впливу на показник беззбитковості у разі зміни об'єму виробленої продукції та ціни.

**Виклад основного матеріалу.** Важлива роль у вирішенні завдання підвищення ефективності діяльності підприємства належить економічному аналізу, за допомогою якого виробляється стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани і управлінські рішення, виявляються резерви підвищення ефективності.

Одне з провідних місць відводиться аналізу беззбитковості, суть якого полягає в пошуку критичного обсягу реалізації продукції, при зменшенні якого підприємство починає зазнавати збитків [8, с. 412].

Результати аналізу беззбитковості дозволяють з'ясувати, яким чином впливає на прибуток зміна найважливіших економічних параметрів, наприклад: постійних та змінних витрат, обсягу виробництва та ціни продажу, структури асортименту продукції [3].

На думку В. Галушко, тільки беззбитковість і є визначним моментом фінансової успішності підприємства. Даний підхід припускає аналіз співвідношення трьох основних економічних показників, а саме: витрати-обсяг виробництва (реалізації)-прибуток, взаємозв'язки та прогнозування величини кожного з цих показників при заданому значенні інших, тобто використовується аналітичний підхід «що буде, якщо...» [2, с. 3].

Таким чином, аналіз співвідношення між витратами, продажами і прибутком є ситуаційним моделюванням, при якому досліджується вплив зміни тих чи інших факторів на значення «точки беззбитковості» і величину прибутку з урахуванням того, що можливий як ізольований вплив кожного фактора, так і одночасна зміна двох і більше факторів. Наприклад, за допомогою аналізу можна: оцінити дохідність окремих видів продукції, асортиментних груп, напрямків діяльності, або-окремих виробництв; визначити критичний рівень об'єму продажу, нижче якого підприємство треба або закрити чи реструктурувати; встановити запас міцності (безпеки) для підприємства; встановити той обсяг виробництва (продажу), який забезпечить бажаний для власника (керівництва) рівень чистого прибутку.

Аналіз беззбитковості побудований на основі розподілу витрат на змінні та постійні, а також розрахунку точки беззбитковості, яка визначає критичний обсяг реалізації. Точка беззбитковості – це обсяг діяльності, при якому доходи підприємства дорівнюють його витратам, відповідно прибуток дорівнює нулю. Для її обчислення можна використовувати три методи: рівняння, маржинального доходу, графічного зображення [5, с. 167].

У літературі поряд з терміном «точка беззбитковості» застосовують такі назви цього показника як критична точка, критичний обсяг діяльності, «мертва» точка, поріг рентабельності, точка рівноваги, точка нульового прибутку.

Розрахунок точки беззбитковості по своїй суті є спробою комплексно розглянути взаємодію пропозиції, якою підприємство здатне управляти, і попиту, управляти яким неможливо й можна намагатися лише вплинути на нього. Оскільки основним фактором формування пропозиції є витрати, то основою такого аналізу стає розгляд співвідношень між загальним доходом від продажів і загальним рівнем витрат при різних рівнях цін і продажів [7, с. 125].

Аналіз точки беззбитковості є найпотужнішим з інструментів для забезпечення прийняття керівництвом або власником ефективного і, головне – економічно обґрунтованого управлінського рішення стосовно:

- початкового періоду діяльності нового підприємства.
- започаткування виробництва нового виду продукту.
- структурних змін у існуючому асортименті з метою отримання найвищого прибутку.



К. Друрі визначив два підходи до визначення точки беззбитковості: бухгалтерський та економічний [6, с. 4]. Найбільш точніший – економічний підхід, у якому передбачається поведінка витрат у тривалому періоді: незмінне збільшення витрат з початку освоєння виробництва, конкретна стабілізація змінних витрат у період глобального випуску продукції та зростання витратків.

Для проведення розрахунку беззбитковості треба виконати наступні дії:

1. Розподілити витрати по критерію залежності від зміни обсягу виробництва (постійні та змінні);
2. Визначити розмір змінних витрат на одиницю продукції;
3. Ціну реалізації продукції вважати незмінною;
4. Вважати, що закупівельні ціни на сировину, матеріали, послуги, що використовуються у виробничому процесі - не змінюються;
5. Продуктивність праці - вважати незмінними;
6. Обсяг виробництва вважати рівним обсягу продажу у періоду, який аналізуємо;
7. Обсяг операційного прибутку враховувати до його оподаткування.

Основним в аналізі витрат і визначення точки беззбитковості є аналіз структури витрат та виділення серед них постійних і змінних. Так як при нечіткому визначенні величини постійних чи змінних витрат отримаємо неправильний підсумок стосовно створення точки беззбитковості [1 с. 135].

Розглянемо формулу для розрахунку точки беззбитковості або порогу рентабельності:

$$T_{\text{бб}} = A/M,$$

де  $T_{\text{бб}}$  — точка беззбитковості (кількісно),

A- постійні витрати (сумарно),

M- маржинальний дохід (contributionmargin) на одиницю продукту (різниця між ціною продажу та вартістю змінних витрат на одиницю продукції).

Приклад розрахунку розглянемо за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

## Похідні дані

№ п/п	Назва показника	Одиниця виміру	Кількість/ Вартість/показника
1	Постійні витрати	грн.	21 000
2	Змінні витрати на одиницю	грн.	5,00
3	Ціна продажу	грн.	8,00
4	Бажаний обсяг продажу	шт.	10 000

$$T_{\text{бб}} = 21\,000 / (8,00 - 5,00) = 7\,000 \text{ шт.}$$

Аналіз взаємозв'язку «витрати–обсяг–прибуток» може бути здійснений за допомогою графіків: беззбитковості, взаємозв'язку «прибутки–обсяг», маржинального доходу (рис. 1).

На графіку беззбитковості по осі абсцис відображають обсяг діяльності або відсоток використання виробничої потужності. По осі ординат відображають витрати та дохід від реалізації. Точка перетину лінії загальних витрат та лінії доходу від реалізації і є точкою беззбитковості. Графік взаємозв'язку «прибуток–обсяг» показує залежність прибутку від обсягу реалізації в натуральних або грошових одиницях. На графіку маржинального доходу, на відміну від графіку беззбитковості, спочатку проводиться лінія змінних витрат, до якої потім додаються постійні витрати. Це дає можливість показати величину маржинального доходу, зона якого знаходиться між лініями доходу від реалізації та змінних витрат.

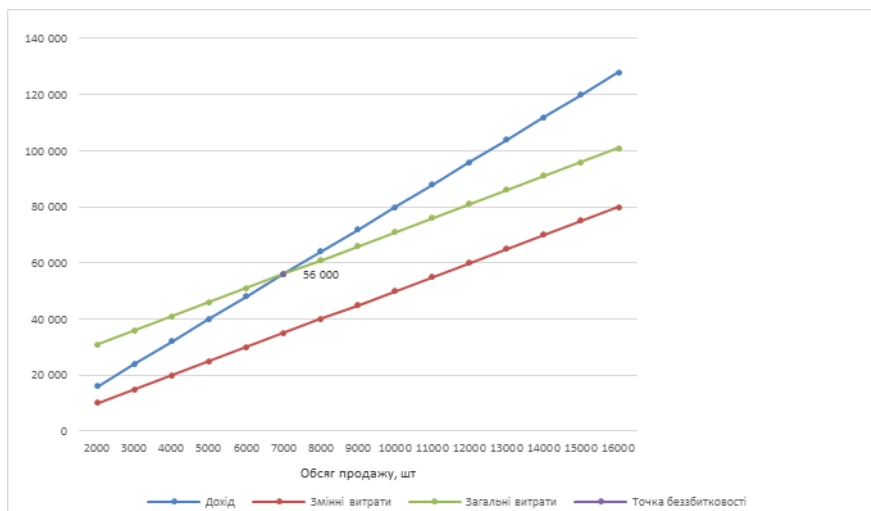


Рис. 1. Графік визначення точки беззбитковості

Таблиця 2

## Дані для побудови графіку

Похідні дані:									
Ціна	8								
Змінні витрати	5								
Постійні витрати	21 000								
точка беззбитковості									
кількість	7000								
вартість	56 000								
Дані для графіка:									
Обсяг	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	10000
Дохід	16 000	24 000	32 000	40 000	48 000	56 000	64 000	72 000	80 000
Змінні витрати	10 000	15 000	20 000	25 000	30 000	35 000	40 000	45 000	50 000
Загальні витрати	10 000	15 000	20 000	25 000	30 000	35 000	40 000	45 000	50 000
Точка беззбитковості						56 000			

Графік дозволяє швидко провести порівняння впливу на прибуток альтернативних варіантів цін, перемінних витрат при зміні обсягу продажів.

Проте, робити висновки щодо прийняття рішення на підставі точки безбитковості буде не коректним, якщо не розглянути аналіз чутливості, або його ще називають-сценарний аналіз. Він допомагає зрозуміти, «що відбудеться, якщо...», буде змінено хоча б один з факторів і як це вплине на обсяг продажу, витрат, прибуток.

Наприклад, ми бажаємо визначити кількість товару для продажу із заданою величиною прибутку, тоді використовуємо наступну формулу:

$$G = (A + P) / M,$$

де G - кількість продукту для продажу з метою отримати бажаний прибуток,

A- постійні витрати,

P- бажаний прибуток,

M - маржинальний дохід на одиницю продукту

Використовуючи вище наведені дані, бачимо, щоб отримати прибуток у розмірі 31 000 грн, підприємству достатньо виготовити та реалізувати 17 000 шт, тобто  $17\ 000\ \text{шт} = (21\ 000 + 30\ 000) / 3$  грн.

Для більшої конкретики існує розрахунок ліквідної точки безбитковості, який можна навести як рівняння, побудоване на основі формули, складові якої скориговані на величину немонетарних статей:

$$\begin{array}{l} \text{Ліквідна} \\ \text{точка} \\ \text{безбитковості} \end{array} = \frac{\text{постійні витрати} - \text{величина немонетарних статей}}{\text{ціна} - \text{зміни витрати на одиницю продукції} - \text{величина немонетарних статей на одиницю продукції}}$$

Немонетарними вважаються статті, одержання або сплата яких не передбачається у фіксованій сумі грошових коштів чи їх еквівалентів. Серед витрат підприємства типовим прикладом такої статті виступають амортизаційні відрахування. Залежно від методу їх нарахування вони можуть входити до складу як постійних, так і змінних витрат. Відповідно на їх величину необхідно зменшити або постійні або змінні витрати на одиницю у формулі точки безбитковості.

Результати розрахунків порівнюють з реальним чистим рухом грошових коштів за період. Якщо фактичне надходження грошей дорівнює ліквідній точці безбитковості, чи її перевищує, то підприємство генерує їх достатню кількість для покриття поточних витрат. Отже, діяльність підприємства доцільно продовжувати навіть за наявності збитків у фінансовій звітності.

Наступний показник, який свідчить про перспективне становище підприємства та має бути залученим до стратегічного плану розвитку - запас міцності-операційний важіль (degreeoperatingleverage)-DOL. Цей показник дорівнює відношенню темпів приросту обсягу продажу до темпу приросту прибутку. За своєю суттю він відображає чутливість прибутку до зміни обсягу

продажу, тобто, у скільки разів збільшиться (зменшиться) прибуток при збільшенні(зменшенні) обсягів продажу. Маємо зрозуміти, що чим вище значення операційного важеля, тим вище операційний ризик, це з одного боку, а з іншого-чим вище ризик, тим більше можливий прибуток.

$$DOL=M/P,$$

де DOL-операційний важіль,

M-маржинальний дохід від продажу,

P-прибуток від продажу.

Цей показник дає розуміння того, на скільки зміниться прибуток у разі зміни обсягу продажу. Високий рівень операційного важеля характерний для капіталомістких галузей (наприклад: важке машинобудування, сталеливарна промисловість), які несуть значні постійні витрати (утримання та обслуговування будівель і приміщень, витрати по оренді, постійні загальновиробничі витрати, комунальні платежі, заробітна плата управлінського персоналу, податок на майно і землю тощо).

Вплив операційного важеля може бути як негативним так і позитивним (табл. 3).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця (умовно) для оцінювання діяльності підприємства за рівнем операційного важеля

№ п/п	Дохід від продажу	Приріст доходу від продажу (%)	Змінні витрати	Постійні витрати	Прибуток (P)	Приріст Прибутку (%)	Маржинальний дохід (M)	Операційний важіль (DOL)
1	900		450	400	50		450	9
2	909	+1	454,5	400	54,5	+9	454,5	8,3
3	1 000	+10	500	400	100	+83,49	500	5
4	1 500	+50	750	400	350	+250	750	2,14
5	2 000	+33,33	1 000	400	600	+71,42	1 000	1,67

Умовою позитивного впливу операційного важеля служить досягнення на підприємстві такого рівня виручки, яка покриває всі постійні витрати (стан беззбитковості). Поряд з цим при зниженні обсягів продажів можливий негативний ефект операційного важеля виявляється в тому, що прибуток буде знижуватися тим швидше, чим вище частка постійних витрат.

На підставі операційного важеля можна визначити наступне:

- при малому значенні операційного важеля та малому значенні маржі – переважають змінні витрати (стр.4 і 5);
- при більшому значенні операційного важеля та високому значенні маржі - переважають постійні витрати (стр. 1 та 2).

Отже бачимо, що достатньо змінити операційний важіль у бік його збільшення - будемо мати суттєвий приріст прибутку, що є цілком позитивним явищем. Але, може бути і досить ризикованим (негативним явищем) бо, у разі падіння доходів від продажу, отримаємо недостатньо прибутків для того, щоб

окупити свої постійні витрати. Тому, досить ретельно треба підходити до визначення цього показника і якщо того потребують обставини, то регулювати відповідним чином структуру витрат (відслідковувати розмір постійних, змінних витрат, намагатися змінити долю постійних витрат у загальній масі витрат).

Усі вище наведені, досить доступні та прості, як на перший погляд методи СVP-аналізу, як правило, повинні використовуватися там, де виробництва мають різноманітну та багатоманіфактурну структуру доходів.

**Висновки і пропозиції.** Враховуючи все вищенаведене, можна сказати, що підприємство не застраховане від того, що може отримати збиток, внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин. Але, аналізуючи точку беззбитковості, має можливість оцінити, наскільки воно вдало працює (у випадку прибутковості) і навпаки - наскільки глибокою є криза (у випадку збитковості). Таким чином, проведення аналізу беззбитковості виробництва дозволяє обґрунтувати доцільність прийняття управлінських рішень у поточній діяльності та забезпечити рентабельність виробничої діяльності в перспективі.

#### Список використаних джерел:

1. Андрійчук Р. В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту / Р. В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 133–140.
2. Галушко В. П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В. П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 3–5.
3. Головка Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За ред. д-ра економічних наук, проф. М. В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. (із змінами)
5. Добровський В. М. Управлінський облік : навч. посіб. / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова. – Київ : КНЕУ, 2008. – 278 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: Аудит, 1994. – 560 с.
7. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: Учебник для вузов. – М.: Издательство БЕК, 1997.—368 с.
8. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: Підручник / В.М. Нелеп. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 404 с.



УДК 657.6

Гончар Л.В.

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

Ткаченко В.О.

студентка I курсу магістратури  
спеціальності «Облік і оподаткування»

## ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАТИВНОСТІ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

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

**Ключові слова:** підприємство, управління, контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит.

**Постановка проблеми.** Ринкові зміни в економіці, підвищення ризиків у конкурентному середовищі, сучасні умови господарювання створюють неймовірно складні умови для розвитку та функціонування сучасного підприємства в Україні.

Щоб пристосувати управління підприємством до цих змін, необхідне вдосконалення контролю діяльності. Саме внутрішній контроль і аудит є важливою і невід'ємною ланкою системи господарювання на підприємстві, тому, внутрішній аудит набуває дедалі важливе значення у системі управління та внутрішньогосподарського контролю підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розкритті сутності і значення внутрішнього аудиту на підприємстві зробили такі відомі дослідники, як: Ф. Бутинець, Д. Гуляєва, О. Калініна, Т. Каменська, В. Пантелєєв, М. Корінько, О. Редько, В. Рудницький та інші. Проте, ряд аспектів проблеми потребують подальшого поглибленого дослідження, зокрема економічна сутність поняття «внутрішній аудит», його цілі, завдання та роль у системі економічної безпеки підприємства.

**Мета дослідження.** Розглянути та проаналізувати сутність та актуальність внутрішнього аудиту, його місце та роль у системі управління сучасного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні чимало підприємств потерпають від неефективного використання ресурсів: людських, фінансових, матеріальних, відсутності даних необхідних для прийняття управлінських рішень та ефективного розвитку суб'єкта господарювання. Цих проблем, на нашу думку, можна уникнути шляхом впровадження на підприємствах налагодженої та упорядкованої системи внутрішнього контролю (аудиту).

У загальному розумінні контроль – це збір, обробка та аналіз інформації про фактичні результати діяльності підприємства, порівняння їх з плановими показниками, виявлення відхилень та їх причин, розробка заходів, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Контроль дозволяє вчасно виявити несприятливі події та здійснити втручання в процеси з метою необхідних змін, не доводячи стан підприємства до кризового, такого, що потягне істотні втрати або загрожуватиме самому існуванню бізнесу [6, с. 5]

Внутрішній контроль на підприємстві – це процес, що повинен реалізовуватися постійно повноважними органами управління (починаючи з наглядової ради, менеджерів усіх рівнів) і співробітників підприємства із застосуванням певних процедур і методів контролю на базі доступної інформації.

Отже, внутрішній контроль направлений на створення необхідних передумов і підвищення ймовірності того, що підприємство в цілому і його менеджмент зокрема досягнуть поставленої мети.

Проте, навіть добре вибудована і організована система внутрішнього контролю потребує своєї ефективності як з точки зору досягнення поставлених цілей, так і з точки зору економічності. Цьому сприяє внутрішній аудит.

Існує багато трактувань поняття «внутрішній аудит», які різняться між собою та є неоднозначними.

Так, В. С. Рудницький розглядає внутрішній аудит, як систему спостереження й експертної оцінки господарської діяльності підприємства, його структурних підрозділів задля обґрунтування та прийняття оптимальних тактичних і стратегічних рішень [8, с. 363].

В. П. Пантелеева та М. Д. Корінько вважають, що внутрішній аудит – це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий його відділ чи окрема особа [7, с. 23].

Ф. Ф. Бутинець під внутрішнім аудитом розуміє організовану на підприємстві, діючу в інтересах його керівництва та (або) власників і регламентовану внутрішніми нормативними актами систему контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю [1, с. 188].

Незважаючи на велику кількість думок і визначень, можна узагальнити їх в одне поняття сутності внутрішнього аудиту, а саме – це створена система спостереження, контролю, вивчення та оцінки діяльності підприємства, з метою захисту інтересів власників щодо збереження та ефективного використання ресурсів підприємства, а також отримання достовірної та повної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Створення внутрішнього аудиту та нормативної бази, що регулює її діяльність на підприємстві на сьогодні є актуальним та складним питанням.

Метою створення внутрішнього аудиту повинно бути не створення системи контролю, гарантуючу відсутність помилок та неефективність в діяльності, а структури, яка допоможе їх своєчасно виявляти і усунути.

Система внутрішнього аудиту повинна функціонувати на підприємстві, як незалежна структура, від цього залежатиме її об'єктивність. Мета її полягає в: сприянні найефективнішому виконанню завдань, цілей підприємства; пошуку шляхів підвищення результатів діяльності підприємства; удосконаленню організації управлінням підприємством; контролю за витратами ресурсів; здійсненні необхідних змін у середині підприємства для ефективності управління в цілому.

Фактори, які сприяють створенню служби внутрішнього аудиту (СВА) на підприємстві є :

- створення нових філій, та їх віддаленість;
- освоєння нових видів діяльності;
- необхідність отримання повної та об'єктивної інформації про діяльність суб'єкта господарювання.

Ефективне його впровадження на підприємстві може бути тільки за умови стандартизації.

Організація внутрішнього аудиту на підприємствах в наш час, зазвичай зупиняється на підпорядкуванні відділу внутрішнього аудиту виконавчому органу (правлінню, дирекції), це тому, що він має забезпечити найбільш ефективну роботу підприємства завдяки постійному контролю за фінансово-господарською діяльністю, виявлення помилок, зон ризику, порушень і формувати інформаційно-базову основу для прийняття управлінських рішень і оцінювати їх виконання.

Вибір організаційної форми відділу внутрішнього аудиту визначається індивідуально для кожного підприємства судячи з того, яка у нього організаційно-правова форма, специфіка та масштаб діяльності. Великий вплив на цей вибір мають також цілі підприємства та функціональні обов'язки, які визначають для внутрішніх аудиторів власники та керівники підприємства.

Основою ефективного та якісного функціонування відділу внутрішнього аудиту є норми, які визначають його організаційну та технічну сторони. Такі норми, зазвичай, базуються на основі вже існуючих нормативно-правових актів, з урахуванням умов функціонування підприємства, його організаційної структури, спеціалізації, враховуючи кваліфікацію спеціалістів і наявність матеріально-технічного фундаменту.

Головне завдання служби внутрішнього аудиту полягає у збиранні, обробці інформації та створенні на цьому ґрунті висновків і рекомендацій. Власники підприємства зобов'язанні дбати про те, щоб служба внутрішнього аудиту мала всю потрібну інформацію. Задля цього слід чітко окреслити, яке місце буде займати відділ в організаційній структурі суб'єкта господарювання для забезпечення:

- 1) ефективного руху двох видів інформації:

- вхідної інформації – до служби внутрішнього аудиту з усіх підрозділів підприємства;
- вихідної інформації – із відділу внутрішнього аудиту до керівників або власників підприємства з метою виконання рекомендацій внутрішніх аудиторів;

2) тісної співпраці та взаємозв'язків з іншими структурними підрозділами підприємства.

Для ефективного функціонування служби внутрішнього аудиту, інформація повинна збиратись з врахуванням існуючої системи інформування та обміну даними. Це дає змогу забезпечити тісну взаємодію відділу внутрішнього аудиту з усіма структурними підрозділами, без цього неможливо результативно розв'язувати проблеми ефективної організації служби внутрішнього аудиту як підсистеми управління [4].

Сучасні виробництва, переважно виділяють два види побудови СВА, вибір якої залежить від загальної структури підприємства:

а) командний метод побудови служби внутрішнього аудиту. Він доцільний коли організаційна структура на підприємстві не дуже складна (рис. 1). Цей метод побудови СВА найбільш поширений та оптимальний, як фінансово, так й з точки зору доступності та організації СВА є найбільш розповсюдженим і оптимальним з точки зору витрат на його впровадження та простоту комунікаційних зв'язків.

б) сегментний метод. Його суть у створенні відділу внутрішнього аудиту у кожному сегменті. Упорядковує та контролює головний аудитор підприємства. Така складна побудова служби прийнятна лише на великих підприємствах.

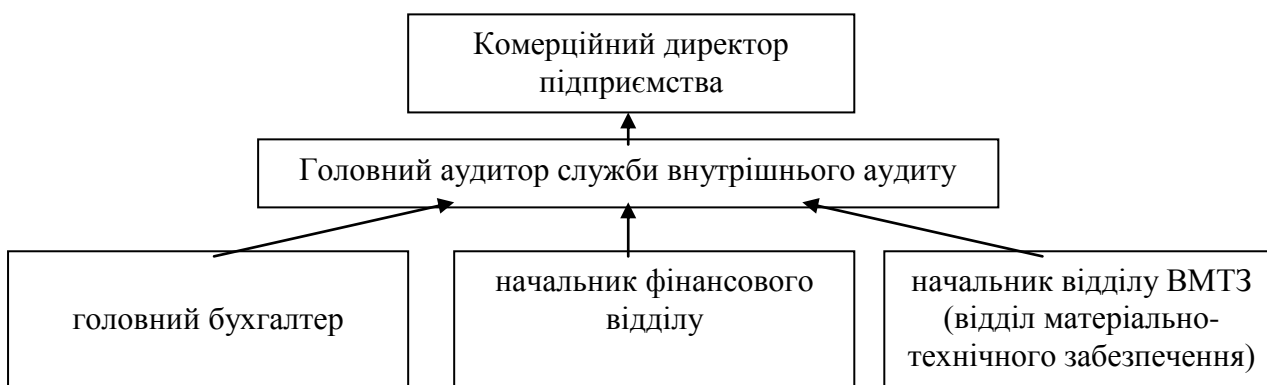


Рис. 1. Командний метод побудови СВА

Коли визначена форма організації відділу й системи внутрішнього аудиту, керівник відділу має скоординувати та урегулювати його роботу, а саме:

- визначити внутрішню структуру;
- розподілити обов'язки між співробітниками служби;
- встановити підзвітність;

- вирішити організаційно-методичні питання з функціонування відділу в цілому.

Основними завданнями, служби внутрішнього аудиту, є:

- забезпечення відповідності принципам корпоративного управління;  
- оцінка надійності та ефективності системи внутрішнього контролю на підприємстві, а також надання консультаційної підтримки менеджменту підприємства на етапі розробки систем і процедур системи внутрішнього контролю;

- оцінка системи управління ризиками;

- оцінка ефективності та економічності управління бізнес-процесами.

Внутрішній аудит повинен забезпечити не тільки якісний аудит об'єктів контролю, але й розробку ефективних рекомендацій та подальший контроль за їх виконанням [6, с. 40].

Об'єкти внутрішнього аудиту визначаються його цілями і завданнями. Основними об'єктами внутрішнього аудиту є стан ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, фінансова звітність, стан активів підприємства і джерел їх утворення, забезпеченість підприємства власними обіговими коштами, забезпеченість власними засобами; платоспроможність і фінансова стійкість, система управління підприємством; робота економічних і технічних служб, сплата податків підприємством; господарські процеси тощо.

Одним з найважливіших аспектів діяльності внутрішнього аудиту є визначення та аналіз можливих зовнішніх і внутрішніх ризиків при розробці та впровадженні нових проектів, а також розробки рекомендацій, що дозволяють знизити рівень ризику або мінімізувати можливі втрати [2].

На практиці оцінити ефект від внутрішнього аудиту важко, оскільки: результат не завжди вимірюється кількісно; ефективність залежить не тільки від відділу внутрішнього аудиту, але й значною мірою від рішень керівництва, які ґрунтуються на висновках аудиторів та якості дій з впровадження рекомендацій служби внутрішнього аудиту. Тим не менш основним і вирішальним моментом оцінки діяльності СВА є підвищення результативності і ефективності діяльності суб'єкта господарювання та відсутність суттєвих зауважень під час зовнішніх перевірок [4].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, ефективна система внутрішнього аудиту є одним із способів контролю за правомірністю та ефективністю діяльності усіх підрозділів суб'єкта господарювання. За її допомогою удосконалюється не тільки система бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю на підприємстві, а й якість управління в цілому.

Проте, до основних проблемних аспектів внутрішнього аудиту в Україні слід віднести недостатнє нормативне та методологічне забезпечення, що призводить до нерозуміння самих принципів, методів, методології та процедур внутрішнього аудиту, відсутність внутрішніх розробок щодо організації та методики внутрішнього аудиту на підприємстві.



**Список використаних джерел:**

1. Бутинець Ф. Ф. Аудит / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. Годована Л. Г. Внутрішній контроль та внутрішній аудит, схожість та відмінність / Л. Г. Годована. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/139/1/21.pdf>
3. Гуляєва Д. О. Організація внутрішнього аудиту на підприємстві /Д. О. Гуляєва // Управління розвитком. - 2011. - № 2(99). – С. 34-36.
4. Діденко С. В. Організація служби внутрішнього аудиту на підприємстві / С. В. Діденко, Я. О. Горбенко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит.//Економіка і регіон № 1(56) - 2016. - С. 127-131. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2016\\_1\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_1_21)
5. Калініна О. О. Організація внутрішнього аудиту на підприємстві /О. О. Калініна // Управління розвитком. - 2011. - № 2(99). - С. 48-49.
6. Каменська Т. О. Внутрішній контроль і аудит в управлінні: практ. посіб. / Т. О. Каменська, О. Ю. Редько; Наук. шк. аудиту, Нац. центр обліку та аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – 375 с.
7. Пантелеев В. П. Внутрішній аудит : навч. посіб. / В. П. Пантелеев, М. Д. Корінько; за ред. В. О.Шевчука ; Держ. акад. стат., обліку та аудиту Держ. ком. стат. України. — К., 2006. — 247 с.
8. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація: [монографія] / В. С. Рудницький. – Тернопіль: «Економічна думка», 2000. – 106 с.

УДК 332.3

**Дзюба М. О.**

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

**Томашевська А.**

здобувач ступеня вищої освіти магістр

1 курсу спеціальності «Менеджмент»

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ  
РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*У статті розкриті теоретичні основи ефективного використання земельних ресурсів та відтворення родючості ґрунтів у сільськогосподарських підприємствах в ринкових умовах господарювання. Звертається увага на розподіл загальної ефективності використання земельних ресурсів на екологічну, технічну, економічну та соціальну ефективність.*

**Ключові слова:** родючість ґрунту, природно-екологічне середовище, інтенсивність використання земельних ресурсів, ефективність використання землі, сталість розвитку господарств.

Механічно діючи на поверхневий шар ґрунту за допомогою знарядь праці, людина використовує її як предмет праці. Ріст і розвиток рослин забезпечується завдяки використанню фізико-хімічних і механічних властивостей землі, тобто у цьому випадку земля виступає як засіб праці. У процесі сільськогосподарського використання землі вона не вичерпує свої властивості повністю, не змінює місцезнаходження й розміри. При правильній експлуатації землі вона може бути використана протягом багатьох виробничих циклів, якщо тільки природні катаклізми не зашкодять цьому процесу. Таке використання землі характеризує її як основний засіб виробництва, котрий у сільському господарстві є незамінним.

Слід зауважити, що вплив природних факторів може суттєво позначитися на властивостях землі у довгостроковому періоді. Під дією вітру, сонця, опадів, приливів, зміни рельєфу родючі ділянки можуть перетворитися на піщані пустелі, болота, озера і яри, а під впливом нераціональної діяльності людини ці негативні зміни відбуваються значно швидше.

З розвитком цивілізації людина все активніше впливає на родючість ґрунту. Ступінь цього впливу визначається рівнем розвитку виробничих сил суспільства та об'єктивними умовами їх реалізації. Родючість ґрунту – це результат взаємодії природних і економічних процесів, які протікають у конкретних умовах ведення землеробства [5].

Економічна наука розрізняє природну, штучну та економічну родючість ґрунту. Економічна родючість представляє собою органічну єдність природної та штучної родючості. Особливість цієї єдності полягає у тому, що, з одного боку, під впливом праці природна родючість змінюється, тобто земля «окультурюється», з іншого – в результаті тривалого активного використання землі, штучна родючість з'єднується із природною.

Цінність землі визначає її здатність задовольняти особисті та економічні потреби людей. Вкладена в землю праця, що перетворює її у цінність, тим самим перетворюється у капітал, оскільки капітал – це сукупність різнорідних і відтворювальних економічних ресурсів, які дозволяють отримувати доход. Земля, як фактор виробництва, при розвинутих ринкових відносинах, одночасно виступає і, як просторово обмежений матеріальний об'єкт і, як одна з форм матеріалізації капіталу.

Ефективність використання земельних угідь, як соціально-економічна категорія є складним та багатогранним процесом. На сьогоднішній день не існує єдиного підходу до визначення рівня ефективності використання земельних ресурсів. На нашу думку, дану проблему слід розглядати з точки зору ефективності землекористування по відношенню до оточуючого середовища, до матеріального виробництва та до суспільства в цілому. Тобто, визначити ефективність використання землі одним показником важко, оскільки розрізняють екологічну, технічну, економічну та соціальну ефективність землі. Тобто для цього потрібна система показників або ж узагальнюючий інтегральний показник.

Складність визначення ефективності використання земельних ресурсів полягає в існуванні специфічних особливостей землі. Земля, як і інші ресурси, без взаємодії один з одним (у даному випадку без поєднання із працею й капіталом) не в змоззі створити у потрібній кількості продукти, необхідні людям. Земля, з одного боку, є джерелом сільськогосподарського продукту, а, з іншого – джерелом відновлення власної продуктивної сили. Оптимальне сільськогосподарське виробництво передбачає гармонізацію цих обох функцій. Без реалізації жодної з них використання землі не може бути ефективним [7].

Визначення економічної ефективності використання земельних угідь є аналізом ефективності багатогранного й динамічного процесу, який тісно пов'язаний з умовами зовнішнього й внутрішнього середовища організацій. Серед значної кількості факторів, впливаючих на ефективність, доцільно виділити фактори прямої та опосередкованої дії на використання земельних ресурсів.

До факторів прямої дії слід відносити: природно- екологічне середовище, форму власності на землю, умови функціонування земельного ринку, ступінь використання трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, форми організації землекористування та виробництва, рівень менеджменту та інші фактори й умови. Такі фактори як рівень науково-технічного прогресу в країні та в аграрному секторі економіки, соціально-економічні умови, розвиток інфраструктури аграрного ринку, рівень попиту й відношення споживачів до продукту вітчизняного виробництва не мають прямого впливу на ефективність використання земельних ресурсів і носять опосередкований характер.

В умовах ринку змінюється підхід до поняття ефективності використання землі. Ця зміна може бути досліджена й оцінена при умові підходу до ефективності використання землі як до явища, що відбиває певні економічні відносини між людьми. Таке розуміння особливо стосується ринкових критеріїв ефективного використання землі, тобто критеріїв, породжених специфікою ринкових відносин. З точки зору ефективного використання землі головними з них є прибутковість і заощадливість усіх факторів виробництва. Саме ці критерії виконують об'єктивну роль оцінки життєздатності тих або інших моделей галузевих структур використання землі [6].

Система оцінки повинна включати три сторони критеріального підходу до використання земельних угідь у сільському господарстві, а саме:

- кількісну та якісну оцінку виробничого потенціалу (здатності) землі в межах досліджуваного землекористування;
- інтенсивність використання земельних ресурсів;
- ефективність використання землі, яка відображає результативність сільськогосподарського виробництва.

З точки зору економічної теорії взаємовідносини між вхідними факторами, виробничими процесами та виходом продукції описується виробничою функцією. Виробнича функція вказує максимальний випуск продукції, який може виробити підприємство чи фірма при кожному окремому співвідношенні

факторів виробництва. Виробничі функції не допускають незаощаджувальних або нерентабельних виробничих процесів – вони передбачають економічну ефективність підприємства, тобто те, що підприємства можуть використовувати кожне поєднання виробничих факторів із максимальною ефективністю.

Для того, щоб виробництво товарів було ефективним, необхідно забезпечити не тільки мінімум витрат, але і випуск товарів у такому асортименті, який відповідає бажанням людей заплатити за них. Якщо різні споживачі віддають перевагу різним видам продукції, стає дуже важко визначити скільки і чого дати кожному споживачеві, щоб у всіх була однакова гранична норма трансформації. На це потрібні колосальні інформаційні та матеріально-технічні ресурси, тоді як добре налагоджена ринкова конкуренція дозволяє отримати ефективний результат при відносно низьких витратах.

Характеризуючи рівень використання землі доцільно виходити з того, що в ринкових умовах проблема ефективності пов'язана з питанням сталості розвитку господарств. Відповідно до принципу взаємозамінності ресурсів, однаковий обсяг виробництва продукції може бути досягнутий за рахунок їх різної комбінації, іншими словами, якусь частку земельних ресурсів можна замінити працею або капіталом і навпаки. Враховуючи те, що праця є важливішим фактором у порівнянні з капіталом, тому в умовах інтенсифікації слід очікувати скорочення попиту на працю, особливо, на працю некваліфіковану.

Тому орієнтуючись на ефективне використання землі на базі її інтенсифікації, одночасно необхідно вирішувати і проблему використання робочої сили, інакше це викликає соціальне напруження і загрожує сталому розвитку підприємств [4; 8]. Досвід Європи і США показує, що вирішити цю проблему можна розвиваючи несільськогосподарську діяльність на селі.

Таким чином, ефективність використання земельних ресурсів в Україні це складне і багатогранне явище, яке потребує системного підходу на рівні держави, регіону та сільськогосподарського підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк., М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Амбросов В. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону / В. Амбросов // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 66 – 70.
3. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: Євроінтеграційний аспект: монографія / І.Й. Гладій. – Тернопіль: Екон. думка, 2006. – 544 с.
4. Глобализация рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики: [пер. с англ.]. – М.: Весь мир, 2004. – 216 с.
5. Докучаев В.В. Первозданные и вековечные условия жизни человека и его культуры / В.В. Докучаев // Сочинения. – Т. VI. – М.; Л.: АН СССР, 1951. – С. 375–379.

6. Лактіонова Г.П. Удосконалення галузевої структури з урахуванням відтворення родючості ґрунтів / Г.П. Лактіонова, Т.М. Лозинська // Зб. наук. праць Подільської держ. аграр.- техн. акад. – 2004. – С. 61 – 63.

7. Лозинська Т.М. Інтенсивні фактори економічного зростання в аграрній сфері України: питання методології / Т.М. Лозинська // наукові праці Полт. держ. аграр. акад. – Вип. 2. – Т. 2. Економічні науки. – Полтава: ПДАА, 2011. – С. 130–136.

8. Оскольський В. Раціональне природокористування – важлива умова неосферного розвитку України / В. Оскольський // Економіка України. – 2011. – № 11 – С. 4–13.

9. Трегобчук В., Веклич О. Необходимость эколого-экономической модели рыночных реформ в Украине // Экономика Украины. - 1997. - №4. - С.12-23.

10. Уланчук В. Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону / В. Уланчук, Л. Альошкіна // Економка АПК. – 2009. – № 9. – С. 10–15.

УДК 334.7

**Дзюба М. О.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Черняк О.**

здобувач ступеня вищої освіти магістр

1 курсу спеціальності «Облік і оподаткування»

## **НОВЕЛИ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ТА ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ»**

*У статті проаналізовані основні зміни, які очікують підприємців стосовно товариств з обмеженою відповідальністю з прийняттям закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Основні положення закону здатні врегулювати спірні правовідносини у товариствах з обмеженою відповідальністю, але закон не позбавлений недоліків.*

**Ключові слова:** учасник товариства, вихід із товариства, кворум, загальні збори учасників товариства, установчі документи товариства.

У червні 2018 року набув чинності закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (далі закон), який замінив собою старий закон України «Про господарські товариства» 1991 року та Цивільний Кодекс України в частині регулювання діяльності товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю.

Близько 70% усіх корпоративних спорів, які розглядаються господарськими судами, виникають у товариствах з обмеженою відповідальністю. Викликано це не лише тим, що в Україні зареєстровано понад півмільйона юридичних осіб



цієї організаційно-правової форми. Основним джерелом таких конфліктів була нормативна неврегульованість, недосконалість формувань положень нормативних актів, законодавчі колізії у даній сфері. Закон України «Про господарські товариства» 1991 року вже давно морально застарів та був не в змозі здійснювати регулювання ТОВ у сучасних умовах. З прийняттям та набуттям чинності законом України Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю (далі - Закон) деякі питання отримають більше детальне регулювання. Очевидно, що і судова практика розгляду справ щодо корпоративних спорів та корпоративних прав також зазнає змін.

Вже зараз очевидно, що закон містить положення, які заповнять прогалини у регулюванні правовідносин у ТОВ та на нормативному рівні закріпить ті позиції, які формувалися судовою практикою, виходячи з принципів розумності, справедливості, верховенства права.

Згідно із законодавством, чинним до прийняття закону, установчі документи товариства з обмеженою відповідальністю повинні були містити відомості про розмір часток кожного з учасників. Внесення змін до статуту товариства належало до виключної компетенції загальних зборів учасників ТОВ. Для державної реєстрації змін до відомостей про юридичну особу, що містяться в ЄДР, у тому числі змін до установчих документів юридичної особи, подавались установчий документ юридичної особи в новій редакції - у разі внесення змін, що містяться в установчому документі та примірник оригіналу (нотаріально засвідчена копія) рішення уповноваженого органу управління юридичної особи про зміни, що вносяться до ЄДР.

Новий же закон більше не відносить відомості про розмір часток кожного з учасників ТОВ до обов'язкової інформації, що має міститися у статуті товариства.

Також законом внесено зміни до ст.17 Закону про державну реєстрацію. Згідно з новою редакцією зазначеної статті для державної реєстрації змін до відомостей про склад учасників ТОВ подається лише акт приймання-передачі частки (частини частки) у статутному капіталі товариства. І що особливо важливо, документ подається особою, яка набула частку (частину частки) у статутному капіталі товариства, або особою, яка передала її.

Недосконалість правового регулювання також призвела у минулі роки до дуалізму правових позицій судів у вирішенні питання, з якого моменту спадкоємець може стати учасником ТОВ.

Згідно з першим підходом, спадкоємець спадкував не тільки право на частку, а й автоматично вступав до складу учасників ТОВ, якщо статут не містив застережень із цього приводу. Відповідно ж до другого підходу, який набув більшого поширення у судовій практиці, спадкоємець отримував лише право на частку у статутному капіталі товариства, а не право участі в товаристві. Вступ до ТОВ був можливий лише після прийняття загальними зборами учасників відповідного рішення.

Новий закон усуває можливість такого двозначного застосування. Законом передбачено, що у разі смерті або припинення учасника товариства його частка

переходить до його спадкоємця чи правонаступника без згоди учасників товариства. А для того, щоб спадкоємець став учасником ТОВ йому достатньо звернутися до реєстратора із заявою про вступ до товариства та доказом набуття права на спадщину або доказом правонаступництва (оригінал документа або його копія, вірність якої засвідчена нотаріально або тим, хто видав документ).

Як відомо, до останнього часу законодавством було встановлено, що загальні збори учасників вважаються повноважними, якщо на них присутні учасники (представники учасників), що володіють у сукупності більш як 50 відсотками голосів. Установчими документами товариств, у статутному капіталі яких відсутня державна частка, можливо було встановити інший відсоток голосів учасників (представників учасників), за умови присутності яких загальні збори учасників вважаються повноважними.

Неможливість зібрати необхідний кворум часто не давала можливості прийняти рішення, необхідні для діяльності товариства та відповідно паралізувала таку діяльність, що призводило до необхідності звертатися до суду. Судова практика дотримувалась позиції, що суд не може змусити учасника взяти участь у загальних зборах чи вважати такі збори повноважними за відсутності кворуму.

На противагу, новий закон про ТОВ не оперує поняттям кворуму. Тому, це має позитивно вплинути на розвиток правовідносин у ТОВ.

Порядок та момент припинення корпоративних прав було визначено статтею 148 ЦК України та статтею 10 закону України «Про господарські товариства».

Учасник ТОВ мав право у будь-який час вийти з товариства незалежно від згоди інших учасників та самого товариства. Вихід зі складу учасників товариства не пов'язувався ні з рішенням загальних зборів учасників, ні з внесенням змін до установчих документів товариства. Положення установчих документів, які обмежували чи забороняли право на вихід учасника з товариства, визнавались такими, що суперечать чинному законодавству.

Новий закон звужує безумовність виходу будь-якого учасника з ТОВ. За нормами нового закону учасник товариства, частка якого у статутному капіталі товариства становить менше 50 відсотків, може вийти з товариства у будь-який час без згоди інших учасників. В той час як учасник товариства, частка якого у статутному капіталі товариства становить 50 або більше відсотків, може вийти з товариства лише за згодою інших учасників.

Що ж стосується моменту, з якого особа вважається такою, яка вийшла з товариства, то з огляду на попереднє правове регулювання у судовій практиці сформувалися два протилежні підходи. Згідно з першим - моментом виходу учасника з товариства вважалась дата подачі ним заяви про вихід відповідній посадовій особі товариства або вручення заяви цим особам органами зв'язку. За другим підходом таким моментом вважалась дата спливу строку, передбаченого ч.1 ст. 148 ЦК України, або інша дата, зазначена у заяві

учасника, якщо така дата визначена з дотриманням вимог цієї норми ЦК України.

Новим же законом чітко встановлено момент, з якого учасник вважається таким, що вийшов з товариства - з дня державної реєстрації його виходу. Для здійснення такої реєстрації учаснику достатньо подати реєстратору заяву про вихід з товариства. Учаснику ж який володіє часткою 50 або більше відсотків додатково необхідно подати документ, що підтверджує отримання згоди від інших учасників на його вихід.

Але ж поряд з позитивними новелами, у законі, на наш погляд, є і негативні положення.

Закон лібералізував корпоративне управління та передав більше питань, пов'язаних з управлінням товариством на розсуд учасників, скасувавши ряд норм, які обмежували можливості учасників вирішувати певні питання на власний розсуд.

З розширенням меж вільного розсуду учасників виникають ризики конфліктів, якщо учасники не зможуть дійти згоди щодо певних питань діяльності товариства.

Новий закон надає учасникам право встановлювати правила, за якими ті чи інші питання потребують одностайного голосування або більшості у 2/3 чи 3/4 від загальної кількості голосів учасників.

Закон також передбачає, що одностайним голосуванням мають вирішуватись питання про створення нового органу товариства або придбання товариством частки учасника. Для вирішення питання про зміну розміру статутного капіталу товариства, внесення змін до статуту, про реорганізації та ліквідації товариства потрібно 3/4 голосів всіх учасників.

За таких умов «патові» ситуації виникатимуть все частіше.

У випадку складного масштабного бізнесу «патові» ситуації можуть призвести до значних фінансових втрат чи спричинити інші негативні наслідки в довгостроковій перспективі.

Законом передбачено, що протокол загальних зборів з таких питань як виключення учасника з товариства, збільшення статутного капіталу товариства підписують всі учасники, що голосували за таке рішення. При чому всі вказані підписи повинні бути посвідчені нотаріусом. Можна собі тільки представити засвідчення підписів нотаріусом у товаристві, яке знаходиться в сільській місцевості з кількістю учасників наприклад 50 чоловік. Раніше протокол підписували голова та секретар зборів і їх підписи посвідчувалися нотаріально.

Звичайно практика покаже дієвість нового закону, але труднощі з його виконанням однозначно приведуть до значних фінансових втрат в товариствах, особливо товариствах сільськогосподарського спрямування.

#### **Список використаних джерел**

1. Даців С. Новий закон про ТОВ: ризикуй, стріляй, торгуйся. — Економічна правда, 04.07.2018 р.

2. Закон України «Про господарські товариства» — Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 49, ст.682.

3. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, №13, ст.69.

4. Сайт: <https://jurliga.ligazakon.net>.

УДК 657.2.016; 658.012.12

**Малахова А.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Багаєва А.Є.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## **ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ В УПРАВЛІННІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ**

*Стаття присвячена проблемі ефективного управління експортно-імпортними операціями. Обґрунтовано основні аспекти управління експортно-імпортними операціями. Досліджено аспекти механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю. Розглянуто основні фактори ефективності управління експортно-імпортними операціями. Визначено основні недоліки вибору та формування здійснення ефективних експортно-імпортних операцій. Наведено принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності.*

**Ключові слова:** експортно-імпортні операції, зовнішньоторговельні операції, експортно-імпортна політика, ефективність експорту, ефективність імпорту.

**Постановка проблеми.** В сучасних ринкових умовах ефективна господарська діяльність підприємства набуває надзвичайно великого значення, адже стає вирішальною передумовою його подальшого функціонування. Для подолання наявних негативних тенденцій на внутрішньому ринку України підприємство має адаптуватися до реального стану та виходити на зовнішні ринки, здійснюючи експортно-імпортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була й залишається важливою складовою господарської діяльності підприємства, незважаючи на зміни в економічній кон'юнктурі та правовому середовищі. Недостатній рівень наукової та прикладної розробленості здійснення зовнішньоекономічної діяльності визначив вибір теми дослідження.

Експортно-імпортні операції підприємства є складовою зовнішньоторгових операцій та найбільш поширені в міжнародній торгівлі. Ефективне здійснення експортно-імпортних операцій забезпечує стабільний економічний стан і подальший розвиток господарської діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем управління експортно-імпортними операціями підприємства проводилось багатьма вченими, такими як М. Дудченко, С. Савельєв, А. Філіпенко, Е. Янковський,

Л. Стровський, С. Казанцев, В. Мамутов, В. Кравченко, В. Новицький, В. Кравцова.

Метою дослідження є обґрунтування основних аспектів управління експортно-імпортними операціями.

Зовнішньоторговельні операції становлять переважну частину всіх міжнародних комерційних операцій. У міжнародній комерційній практиці експортно-імпортні операції займають досить важливу нішу. Експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар після виконання певних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни-контрагента.

В умовах зростаючої конкуренції (особливо на зовнішніх ринках) великого значення набуває управління як підприємством загалом, так і експортно-імпортними операціями зокрема. Це перш за все є побудовою системи електронного бізнесу з контролем матеріальних та фінансових ресурсів, їх змін та руху.

Успішне управління організацією та здійснення експортно-імпортних операцій залежать від чіткої структури управління. Експортно-імпортна політика підприємства нерозривно пов'язана з широким спектром регулюючих управлінських заходів. Диверсифікація збуту за допомогою експорту є засобом гарантування стабільності на зовнішньому ринку, оскільки експортно-імпортна діяльність впливає на стабільність ефективного розвитку господарської діяльності підприємства загалом [2, с. 147].

Ефективність управління експортно-імпортними операціями залежить від виробничо-господарської діяльності та підприємства загалом. Так, ефективність управління експортних операцій залежить від кваліфікації управлінського персоналу, вибраної керівництвом маркетингової політики, діяльності в пошуку ринків збуту, якості продукції, ціноутворення, витрат на управління експортними операціями та їх здійснення. Ефективність експортних операцій залежить від правильності вибору постачальників, якості сировини, яка надходить з-за кордону, ефективності роботи працівників, які відповідають за проходження митного контролю, використання транспортних послуг тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Саме тому питання ефективного управління експортно-імпортними операціями завжди будуть актуальними. Нині існує багато якісних рішень задач управління експортно-імпортними операціями, зокрема з ефективним використанням фінансових та матеріальних ресурсів. Можливі шляхи вдосконалення управління експортно-імпортними операціями та підвищення їх ефективності характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників та застосування засобів страхування від ризиків.



Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Завданням наступного рівня є управління взаємодією між партнерами по бізнесу та постачальниками, покупцями. Здійснення підприємством експортно-імпорتنих операцій характеризується більшим, ніж на внутрішньому ринку, рівнем ризиків, які обумовлені вищим рівнем конкуренції та рівнем витрат.

На зовнішньоекономічну діяльність підприємства впливає чимало факторів мікро- та макросередовища. Діяльність підприємства на зовнішньому ринку залежить від рівня ризиків, які обумовлені соціально-культурними, економічними, політичними відмінностями країн, вищим рівнем конкуренції та рівнем витрат.

Таким чином, оцінка фінансових результатів ефективного управління експортно-імпортною діяльністю, ефективна економічна діяльність є важливими елементами виробничо-господарської діяльності підприємства, дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів та стабільної діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує вдосконалення всього господарського механізму з метою стимулювання експортно-імпорتنих операцій, підтримки конкурентоспроможності підприємства. Невід'ємною складовою вищевказаного механізму є організаційно-економічний механізм. Формування структури організаційно-економічного механізму господарської діяльності підприємства передбачає такі кроки, як визначення об'єкта й формування мети управління, зокрема зовнішньоекономічної діяльності; формування стратегії, тобто організаційних форм та економічних методів управління; необхідні ресурси управління для досягнення мети; уточнення вибору робочого механізму через пошук зовнішніх конкурентних можливостей; господарська діяльність, тобто раціональне використання ресурсів завдяки реалізації потенціалу конкурентоспроможності; організація виробничих відносин; формування партнерських та соціальних відносин.

Розгляд організаційно-економічного механізму господарської діяльності підприємства вказує на його принципи формування діяльності:

- 1) єдність і цілісність організаційно-економічного механізму в загальній діяльності підприємства;
- 2) раціональне співвідношення двох підсистем, а саме організаційної та економічної;
- 3) забезпечення ефективного сполучення всіх окремих механізмів для ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) узгодження стратегії розвитку експортно-імпорتنих операцій підприємства з тенденціями розвитку зовнішнього середовища;
- 5) обов'язкова участь працівників підприємства у виборі ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності та її впровадженні.

Принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності:

– цільова сумісність і зосередженість, які передбачають створення робочої цілеспрямованої системи управління, яка спрямована на ефективну реалізацію кінцевого результату господарської діяльності;

– ефективність управління через ефективне використання ресурсів підприємства;

– динамізм, що потребує прогнозування зміни системи управління залежно від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;

– комплексність, яка потребує прогнозування через облік та аналіз всього розмаїття факторів, які координують роботу господарської діяльності підприємства;

– демократичність розподілу функції управління, що передбачає покладання управлінського рішення на більш інформований орган, який несе відповідальність за наслідки рішення та повноту його реалізації;

– інтегрованість оцінки якості функціонування підприємства, адаптованість механізму управління до реальних умов господарювання, здатності досягати поставленої мети [1, с. 61].

Функції та завдання зовнішньоекономічної діяльності підприємства через здійснення експортно-імпорتنих операцій визначаються особливостями об'єкта управління та його цілями. Експортно-імпорتنі операції є діяльністю, що, з одного боку, надає підприємству низку об'єктивних переваг, а з іншого боку, спричиняє виникнення додаткових витрат і складнощів. Економічні ж зрушення на підприємстві можуть відбутися лише після організаційних перетворень в управлінні господарською діяльністю.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це узгоджена послідовність виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічна діяльність виконує різні функції, тому вкрай необхідним є створення стійких засад цієї діяльності, які були б фундаментом всієї подальшої правової та економічної побудови господарської діяльності підприємства.

Управлінська діяльність працівників підприємства завжди базується на основних правилах щодо прийняття управлінських рішень під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 124].

В цілях бухгалтерського обліку, згідно П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів», при обліку зовнішньоекономічних операцій проводять розрахунок курсових різниць за монетарними статтями (розрахунки по яких будуть відбуватись грошовими коштами, чи самі грошові кошти):

1) на дату проведення розрахунків;

2) на дату балансу (останній день звітного періоду).

Курсові різниці (виникають при переоцінці статей балансу) необхідно відокремлювати від сумових різниць (виникають при використанні різних видів валютних курсів – НБУ та комерційного). Обліковується валюта та інша монетарна стаття згідно з офіційним курсом НБУ, а не комерційним.

Наприклад, ТОВ «Українка» 15.02. відвантажило фірмі «ЮГ» (Італія) товарів на 1000 у.о. Кошти від покупців надійшли на валютний рахунок 28.02.

Курси НБУ 15.02. — 25,6 грн.; 28.02 — 25,65грн. за 1 у.о.

**Таблиця 1. Відбиття в обліку нарахування курсових різниць**

<i>Дата</i>	<i>Господарська операція</i>	<i>Дт</i>	<i>Кт</i>	<i>Сума</i>
15.02.	Відгружено товару 1000 x 25,6 = 25600	362	702	1000 у.о. / 25600,00 грн.
28.02	Надійшла оплата за товар від покупця 1000 x 25,65 = 25650	312	362	1000 у.о. / 25650,00 грн.
28.02.	Нарахована курсова різниця 1000 x (25,65-25,6)	362	714	50,00 грн.

Для розрахунків в установі банку відкриваються валютні рахунки. Для підприємств, що здійснюють ЗЕД, існують транзитні (для зарахування валютної виручки першого класифікатора валют) та поточні (для проведення операцій з валютою) рахунки. За бажанням клієнта можуть відкриватися кредитні та депозитні валютні рахунки.

Відкриття валютних рахунків дозволяється всім господарюючим суб'єктам України незалежно від форми власності та видів діяльності.

Загальні принципи здійснення експортно-імпортних операцій підприємством – це невелика кількість загальновідомих у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. Хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може різко відрізнятися, але є три головних: науковість, системність, взаємна вигідність.

Науковість здійснення зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів.

Системність зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед, що між окремими її складовими спостерігаються міцні взаємозв'язки. Самі складові ЗЕД можна виділити за різноманітними ознаками. Системні взаємозв'язки мають місце також в період між укладанням та виконанням контрактів. Одночасно керівники підприємства повинні завжди пам'ятати, що закордонний партнер судить про їхню діяльність насамперед з їхніх дій всередині країни. Принцип системності ЗЕД включає також взаємозв'язок експортно-імпортних операцій підприємства з міжнародним бізнесом.

Принцип взаємної вигідності зовнішньоекономічної діяльності на перший погляд не викликає особливих ускладнень і є очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує прибуток. Проте дотримуватися цього принципу не просто внаслідок значної кількості часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами. Тому дотримання принципу взаємної вигідності потребує ретельного аналізу та врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат. Крім наведених загальних принципів управління експортно-імпортними операціями підприємства, існують специфічні принципи [5, с. 31].

Найбільший перелік принципів організації міжнародних економічних відносин міститься в Хартії економічних прав і обов'язків держав, Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Слід також додати, що ГАТТ дала світу основний комплекс принципів, за якими проводяться торгові переговори та контроль за їх реалізацією.

Для здійснення ефективних експортно-імпортних операцій підприємства великого значення сьогодні набувають формування й розвиток нових зв'язків, побудованих на використанні прогресивних технологій та технічних рішень, підвищення конкурентоспроможності продукції на експорт з метою збереження традиційних ринків збуту.

**Висновки.** Проблема вибору і формування здійснення ефективних експортно-імпортних операцій підприємства багатогранна, витoki її вирішення лежать у засадах державної зовнішньоекономічної політики, зокрема політики підтримки та стимулювання експорту, яка б передбачала активне й чітке застосування найважливіших економічних, правових та адміністративних важелів, спрямованих на пріоритетний розвиток зовнішньоекономічної сфери.

Формування досконалої стратегії здійснення ефективної експортно-імпортної діяльності підприємства дає змогу уникнути багатьох організаційних труднощів, змінити експортні можливості підприємства відповідно до ситуації на зовнішньому ринку, підвищити конкурентоспроможність основної продукції експорту.

Таким чином, головною умовою здійснення експортно-імпортних операцій є їх ефективність. Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами ресурсів для отримання цього ефекту. Економічні результати та витрати ресурсів мають критерій ефективності, тобто для підприємства основною мірою ефективності є прибуток.

Для ефективного здійснення експортно-імпортних операцій підприємства необхідне пристосування їхньої господарської діяльності як до зовнішнього середовища, так і до вдосконалення структури управління ним.

Отже, форми й методи за такої діяльності не можуть залишатися незмінними, вони повинні обов'язково пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі.

#### Список використаних джерел:

1. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. Вісник Черкаського університету. 2015. С. 60–62.
2. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. С. 146–149.
3. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.
4. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Управління ризиком. 2016. № 12 (109). С. 47–48.

5. Решетняк К. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2017. № 3. С. 30–32.

УДК 338.121

**Малахова А.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Долгова В.І.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

### **УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглянута актуальність ефективного використання ресурсів підприємства. Визначено, що одним із пріоритетних напрямів є розроблення методологічних основ на основі концептуального підходу до ефективного використання ресурсів підприємств. Розглянуто складові елементи концепції методологічних основ і запропонований узагальнюючий показник, що характеризує вплив раціонального використання ресурсів підприємств на підвищення ефективності їхньої діяльності.*

**Ключові слова:** методологічні основи, ресурсне забезпечення, ресурсний потенціал, ресурсне управління, ефективність.

**Постановка проблеми.** Раціональне та ефективне використання всіх видів ресурсів підприємства являє собою комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів і параметрів, спрямованих на досягнення розвитку підприємства на основі поєднання економічних функцій і ефективного використання свого ресурсного потенціалу. Ресурсне забезпечення поточної і перспективної діяльності підприємства є одним з основних елементів виробничих і економічних завдань підприємства, реалізація яких спрямована на підвищення його ефективності. Процес функціонування підприємств, що являє собою системний рух їхніх власних і зовнішніх ресурсів, завершується зіставленням отриманих позитивних результатів діяльності та витрачених на неї ресурсів.

Натепер використовуються методологічні підходи до визначення і формування механізму управління ресурсами підприємства, засновані на оптимізації сукупних витрат, які спрямовані на підвищення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів. Тому продовження досліджень механізму управління ресурсним потенціалом має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення.

Об'єктивність і повнота оцінки ефективності використання ресурсів дають змогу активновпливати не тільки на поточний стан, а й на тенденції розвитку



підприємств, встановлювати економічні параметри підприємств, структуру й обсяги необхідного виробництва продукції і послуг, відстежувати і коригувати недостатньо врегульовані явища і процеси, формувати плани і прогнози розвитку підприємства.

На всіх етапах діяльності актуальним є питання про оптимальність вкладених витрат і ресурсів в співвідношенні з досягнутим кінцевим результатом. Структуризація ресурсів, їх комплексне застосування дають можливість об'єктивніше визначити напрями розвитку підприємств, виявити додаткові резерви і ресурси, встановити питому вагу кожного підрозділу в їх фінансово-економічних результатах. Однак наявність таких факторів, як обмеженість фінансових ресурсів, значна залежність від впливу ринкової кон'юнктури, чутливість до несприятливих економічних коливань, відсутність галузевої підтримки та інші, стримують розвиток можливостей підприємств.

Тому виникає необхідність у методологічних засадах, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності використання ресурсів підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи ефективного використання ресурсів, економічного розвитку, формування виробничих структур і діяльності підприємств досліджували і розвинули вчені С. Ернест Вілімовський [1], П. Друкер [2], В. Новицький [3], В. Орлов [4], В. Дергачова [5], А.В. Корнеєв [6] та ін.

За різнобічної спрямованості методів досліджень проблем застосування ресурсів подальшого вивчення потребують методологічні основи їх ефективного використання.

Аналіз наукових робіт і практичних результатів дозволяє узагальнити, що дослідження ефективності використання ресурсів суб'єктів господарювання виконуються поглиблено, з урахуванням необхідності та впливу різних чинників. Однак взаємозв'язок використання ресурсів та економічного розвитку підприємств недостатньо систематизований; ступінь методологічного обґрунтування та методів оцінки поставлена в залежність від мети дослідження і спеціалізації авторів.

**Мета статті** – формулювання методологічних основ ефективного використання ресурсів підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вироблення методологічних основ і реалізації їх у діяльності економічного суб'єкта необхідно мати достатню кількість ресурсів з оптимальною економічною та виробничою необхідністю і затребуваністю. Кількість ресурсів, або економічний і фізичний обсяг, дає можливість протистояти факторам впливу динамічного і невизначеного зовнішнього середовища.

Економічна гнучкість в управлінні ресурсами створює умови для ефективного регулювання в мінливій обстановці, використання позитивних можливостей зовнішнього середовища і швидкості руху ресурсів.

Методологічні обґрунтування раціонального використання ресурсів підприємства – це комплексний підхід до досягнення ефективності процесів вивчення, мобілізації, накопичення, розподілу ресурсів, а також здійснення

планування, контролю, моніторингу та інших процедур, спрямованих на ефективне та раціональне використання ресурсів і зниження ризику в діяльності підприємства.

Методологічні підходи до стратегічного управління розвитком підприємств, засновані на концепції раціонального використання ресурсів, розкривають їхню сутність і забезпечують поєднання з інноваційними напрямками розвитку, принципами економічної стабільності і стійкості, територіальних форм взаємодії.

Методологічне забезпечення як механізм реалізації концептуального підходу до ефективного використання ресурсів, необхідно розглянути за кожним його складником.

1. Сутність ресурсів і їх види. У різних сферах економіки вони розрізняються як за обсягами, так і за змістом. Саме брак ресурсів є перешкодою для економічних суб'єктів у тому, щоб успішно розробити і реалізувати стратегію, виконати статутні функції та інституційні вимоги.

Економічну і технологічну значущість ресурсів важливо оцінити для підприємства у зв'язку з тим, що відсутність, невідповідна якість або недостатня їх кількість не сприятимуть досягненню суб'єктом його стратегічної мети. Їх актуальність полягає в можливостях розробляти оптимальну для суб'єкта стратегію, в принципово можливому впливі на партнерське середовище підприємства в процесі постановки бізнес-цілі суб'єкта.

Функціонування підприємства відповідно до затверджених напрямів діяльності не обмежується використанням лише основних ресурсних категорій. У сучасних умовах значення мають інформаційні та інтелектуальні ресурси, підприємницькі здібності як ресурс. Звертаючись до різних класифікацій [4; 7; 8; 9], необхідно відзначити важливість існування і використання стратегічних ресурсів. Володіння такими ресурсами дає економічному суб'єкту змогу принципово визначити характер їх використання у взаєминах із зовнішнім оточенням. Розроблення і реалізація поточних і стратегічних рішень припускають накопичення та обробку інформаційної бази даних, комплектуючої, систематизованої й аналізованої протягом всього часу діяльності [8; 11]. Аналіз ресурсів підтверджує взаємозв'язок інформаційних та інтелектуальних ресурсів підприємства [9]. Стратегічні плани, визначення тенденцій розвитку зовнішнього середовища і перспектив розвитку суміжпідприємства обґрунтовують необхідність концентрації всіх видів ресурсів. Підприємство, будучи складною системою, набуває, з'єднує, споживає, відтворює і розподіляє різні види ресурсів [10].

2. Ресурсне забезпечення. Ресурсне забезпечення зачіпає всі сфери діяльності економічних суб'єктів і являє собою об'єкт управління.

Однак, відставання методологічних розробок від практики управління на сучасному етапі пояснюється стрімкою появою нових видів ресурсів, джерел їх формування та способів оцінки. Нові ресурси вимагають обґрунтованих методів, технологій і правил ресурсного забезпечення діяльності підприємств.

Процес ресурсного забезпечення в сучасних умовах значною мірою зумовлений тим, що економічні суб'єкти перейшли на нові умови і технології обміну належними їм ресурсами і повністю несуть відповідальність за прийняті управлінські рішення своїми активами. Багато економістів обмежують сутність цієї категорії особливостей управління ресурсами, застосовуючи її лише до фінансового забезпечення будь-яких процесів [14]. Інші пропонують проблему управління ресурсами до ресурсного обміну, руху матеріальних потоків, об'єктом якого є вироблена продукція, а область руху ресурсів відносять до сфери логістики [12].

Ресурсне забезпечення являє собою одну з найважливіших функцій, реалізація якої визначає рівень розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта та ефективність його функціонування.

Дослідження його закономірностей потрібне для раціонального, ефективного і своєчасного формування і розподілу ресурсів, необхідних для проведення робіт по всіх циклах виробництва продукції або послуг.

Незважаючи на свою першочергову важливість, ресурсне забезпечення не є метою діяльності підприємства. Його завдання полягає в досягненні найбільш значущих суспільних або соціальних результатів за найменших витрат, що дасть змогу сформулювати стратегічні цілі та напрями соціально-економічної діяльності, максимізації її результативності. Тому ресурсне забезпечення належить до виробництва і відтворення, в процесі якого відбувається розподіл і використання необхідних ресурсів за оптимального формування витрат і доходів.

Ресурсне забезпечення являє собою не тільки фінансово-господарське формування джерел діяльності юридичної особи або суб'єкта підприємницької діяльності. Цей процес є базовим щодо стратегічного управління діяльністю загалом. Від стратегії ресурсного забезпечення залежить виникнення або усунення найважливіших проблем у діяльності підприємства, наприклад, запобігання формуванню системних обмежень або вдосконалення функцій внутрішньоекономічного механізму, стимулювання підвищення ефективності [13].

Дослідження механізмів ресурсного забезпечення діяльності підприємства створює необхідну основу для вироблення концепції управління ресурсами. Механізм ресурсного забезпечення – це система елементів, необхідна для розподілу і перерозподілу ресурсів господарюючими суб'єктами та їх структурними підрозділами, а також перехід ресурсів з однієї форми в іншу. Напрями ресурсного забезпечення діяльності підприємства визначаються як фінансовими, трудовими, матеріальними та іншими ресурсами, так і інформаційними та інтелектуальними ресурсами й інноваціями, які передбачається впровадити в майбутньому, а також можливостями із залучення джерел інвестування [14].

3. Ресурсний потенціал. Розвиток і дослідження ролі та можливостей ресурсного потенціалу здійснюється в межах сформованих напрямів планування та управління, таких як фінансовий менеджмент, управління

персоналом, логістика, бізнес-пропозиції тощо. У результаті накопичений теоретичний і практичний матеріал для оцінки можливостей підприємства в різних сферах його діяльності, але разом з тим відчувається брак повноти охоплення і систематизованого підходу в представленні структури ресурсного потенціалу [15].

Правомірно припустити, що однакові за кількістю і якістю ресурси можуть володіти різним потенціалом залежно від ступеня їх використання. Таким чином, ресурсний потенціал характеризує не тільки різні види ресурсів, але і ступінь їх використання, їхня роль і спрямованість у створенні ефективного результату.

4. Ресурсне управління. У результаті взаємодії таких функцій цієї системи, як управління, ресурси і діяльність, формують функціональні області, що дають змогу встановити зв'язки з організаційною структурою і лінією взаємозв'язку з функціями різних його підрозділів.

Таким чином, система управління використанням ресурсів дозволяє визначити повний набір функцій того чи іншого структурного підрозділу підприємства. При цьому цілком охоплюються всі сфери діяльності – від досліджень до застосування маркетингових інструментів взаємодії з ринком і соціальним середовищем, що є основоположною для підприємств.

У процесі здійснення підприємством господарсько-фінансової діяльності її ресурси взаємодіють, приносять результати у вигляді виробленої продукції, наданих послуг, виконаних робіт і виручки від їх реалізації, прибутку. Отримані результати є реальною основою для розвитку поетапного процесу формування ресурсів на новому якісному рівні і для економічного розвитку підприємства.

На першому етапі підприємство утворює сукупні витрати, пов'язані з формуванням джерел освіти ресурсів, які включають витрати, пов'язані з відкриттям підприємства, здійсненням менеджменту і логістики з формування джерел ресурсів, обслуговуванням різного роду заборгованостей, одноразові витрати у вигляді капіталовкладень, витрати на придбання сировини, матеріалів тощо.

На другому етапі відбувається трансформація ресурсів у товари та послуги.

На третьому етапі утворюються сукупні витрати, пов'язані з відновленням ресурсів на розширеній основі (тобто з отриманням прибутку). Це пов'язано з реалізацією продукції і послуг споживачам.

Таким чином, управління ресурсами є необхідною умовою підвищення якості управління фінансовими потоками підприємства, тому що будь-який елемент ресурсної бази впливає на формування, швидкість і узгодженість цих потоків. З цих позицій ресурсне управління – діяльність, що здійснюється підприємством з метою оптимального використання наявних ресурсів [16]. Критерії оптимальності можуть змінюватися залежно від цілей підприємства, серед яких можна назвати задоволення матеріальних та інших потреб учасників; збільшення прибутку; приріст капіталу (майна) підприємства;

поліпшення фінансового стану підприємства загалом і його структурних підрозділів; збільшення обсягів діяльності; мінімізація використання окремих видів ресурсів.

Сучасні технології управління ресурсами використовують систему бюджетів (бюджет руху грошових коштів, бюджет доходів і витрат, прогнозний балансовий звіт тощо), а також систему фінансової звітності як інструмент контролю основних результатів діяльності підприємства, а також їх відхилення від запланованих показників.

Виходячи з цього, впровадження нових технологій управління ресурсами підприємства необхідно поєднувати з використанням вже наявних, скоригованих з урахуванням їх трансформації відносин між господарюючими суб'єктами.

5. Взаємодія ресурсів. Розглядаючи функціонування підприємства як мережу процесів використання ресурсів, необхідно підкреслити актуальність системного підходу до позначення взаємопов'язаних процесів. Правильна постановка реальних цілей підприємства, оцінка їх досяжності є результатом відбору кращих ресурсних рішень із багатьох варіантів, реалізації цих завдань, коригування раніше прийнятих рішень у зв'язку зі зміною умов використання ресурсів у процесі виробництва, збуту, систематичного контролю економічної ефективності господарської діяльності підприємств [17].

Ефективність використання ресурсів визначається показниками фінансового стану, фінансовими відносинами з іншими юридичними та фізичними суб'єктами діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Отже, вихідна, що використовується в теорії і практиці, модель оцінки ефективності використання ресурсів являє собою співвідношення між економічними результатами (дохід, валовий, чистий прибуток) і витратами (ресурсами) [14].

6. Організаційно-економічний механізм управління ресурсами підприємства повинен включати в себе такі елементи:

– управлінську структуру, що дає змогу оперативно здійснювати планування, контроль і коригувальні дії на підставі сформованих даних і має чітку систему розподілу повноважень;

– управлінські прийоми, методи, засоби – багаторівнева система бюджетування і система складання консолідованої звітності підприємства;

– підготовлений для роботи з новою технологією управлінський персонал і технічне забезпечення системи управління ресурсами.

Для побудови такої структури управління ресурсами необхідно ґрунтуватися не тільки на організаційній структурі, а й провести функціональний розподіл елементів управління підприємством на підставі критеріїв, завдань ресурсного управління відповідно до центрів фінансового та управлінського обліку.

Умови отримання ефективних результатів діяльності підприємств полягають в оптимальності рішень, вимагають коригування планових програм залежно від зміни векторів розвитку території та галузі.



Обґрунтованість у прийнятті основних ресурсних управлінських рішень будується на доцільності обраних напрямів діяльності підприємств, які враховують головний зміст ресурсної структури і підтримують наявні виробничі, технологічні та інтелектуальні зв'язки.

Економічне і ресурсне оточення орієнтують підприємство на задоволення запитів контрагентів і створення тих видів продукції, які задовольняють їх попит і можуть сформувати капітал, необхідний для подальшого економічного розвитку. Наведені фактори визначають необхідність брати до уваги вплив не тільки зовнішніх змін, але і трансформації внутрішнього середовища, які би зміцнювали стійкість підприємств і сприяли їхньому розвитку [18].

Сучасні вимоги у виробничій діяльності характеризуються підвищенням щодо якості продукції та послуг і розширення їх асортименту, задоволення соціальних запитів суспільства.

Прогнозування змін зовнішніх умов, наслідків прийнятих рішень і обґрунтування необхідної своєчасної реакції управління підприємством на очікувані наслідки досягається шляхом перерозподілу наявних, залучення додаткових фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.

7. Ефективність раціонального використання ресурсів. Визначення критеріїв ефективності управління використанням ресурсів у системі показників засноване на використанні довгострокових, проміжних і короткострокових критеріїв виробництва як здатності виробляти кількість продукту відповідної якості, якої вимагає споживчий ринок.

Серед наявних способів оцінки ефективності та оптимізації використання ресурсів підприємства найбільш поширеними є фінансовий підхід, який передбачає розрахунки фінансової віддачі і змішаний підхід, що включає також і нефінансовий складник. Розглядаючи питання ефективності використання ресурсів, можна дійти висновку, що вони актуальні для управління підприємствами всіх типів і форм власності.

Доцільною в процесі оцінки загальної ефективності використання ресурсів буде характеристика забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для стабільного функціонування підприємства, аналіз їх розміщення і рух у процесі виробництва [14].

Тому узагальнюючим показником, який визначає вплив раціонального використання ресурсів підприємства на підвищення їх ефективності (E), буде оцінка впливу таких параметрів, як фактор трудових ресурсів (K1), ресурсів, використовуваних у виробництві продукції (K2), природних ресурсів (K3), інтелектуальних та інформаційних ресурсів використання ресурсів (K4), фінансових ресурсів (K5) [13]:

$$E = F \sum K_i^n; \quad (1)$$

де E – ефективність раціонального використання ресурсів;

K1 – індекси, що характеризують фактори і їх вплив на економічний розвиток підприємств і промислової території (n = 1; 2; 3; 4; 5).

**Висновки.** Таким чином, методологічні основи ефективного використання ресурсів у діяльності підприємств спрямовані на:

– можливість створення нової структури управління ресурсами підприємства і підвищення об'єктивності під час прогнозування їх використання;

– використання інноваційних технологій у виробництві продукції і використанні ресурсів. У цьому разі поняття обмеженості ресурсів трансформується в поняття відносності ресурсів, тобто вивчення необхідності ресурсів загалом дає змогу розробляти сучасні програми їх використання, у тому числі вибирається найбільш ефективний проект розвитку господарюючого суб'єкта;

– планування операційної діяльності підприємства з метою зниження виробничих та інших видів витрат і підвищення ефективності використання ресурсів;

– ефективне використання внутрішнього господарського механізму в процесі податкового планування підприємства і сучасних методів формування собівартості для зниження фінансово-економічних ризиків господарюючого суб'єкта;

– визначення цілей під час розроблення стратегічних і прогнозованих бізнес-рішень розвитку підприємства, обсягу реалізації, оптимального ресурсного забезпечення.

Методологічні основи ефективного використання ресурсів спрямовані на вдосконалення наукових, теоретичних основ і концептуального підходу з метою їх раціонального практичного застосування, зумовлені видами ресурсів для конкретного асортименту і номенклатури продукції, що випускається, й особливостями внутрішніх і зовнішніх економічних відносин.

#### **Список використаних джерел:**

1. Серіков А. Особливості ресурсного забезпечення управління // Проблеми теорії і практики управління. 2006. № 8 С. 95–101.

2. Друкер П. Ефективне управління. Економічні завдання і оптимальні рішення. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 288 с.

3. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси // Економіка України. 2007. № 7. С. 4–14.

4. Орлов В. Природні ресурси в економіці регіонів Росії // Федералізм (Соціально-економічні проблеми). 2005. № 4. С. 109–132.

5. Дергачова В. Ресурсний потенціал економічного зростання як фактор конкурентоспроможності національної // Економіст. 2006. № 11. С. 32–36.

6. Корнеєв А.В., Соколов В. Природно-ресурсний потенціал США: стан та перспективи використання // США-Канада: економіка, політика, культура. № 9. 2007. С. 3–20.

7. Бердникова Т. Б. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. сел. М.: ИНФРА-М. 2007. 215 с.

8. Сляднева Н.А. Інформаційні ресурси в інформаційному суспільстві: онтологічний статус і методологія // Інформаційні ресурси Росії. 2009. № 1. С. 8–13.

9. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання // Економіка України. 2006. № 1. С. 1–79.

10. Буркинський Б.В. Коваленко М.А. Методологічні аспекти розробки та оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2008. 408 с.

11. Щедрін А.Н. Електронні інформаційні ресурси в інформаційній економіці: монографія / наук. ред. А.І. Амоша. Донецьк: Ін-т економіки пр-ти НАН України. 2003. 232 с.

12. Калюк А.В. Системний підхід до управління ресурсозбереженням в промисловості // Ризик. 2011. № 2. С. 68–70.

13. Балашова Р.І. Ресурсозбереження – фактор запобігання банкрутству підприємства. Матеріали конференцій. Актуальні проблеми формування механізму антикризового управління та банкрутства підприємств: зб. ст. міжнар. науч. – практ. конф. / Під ред. А.І. Амоши. Донецьк: Вид-во Ін-ту екон. пр.-ти НАН України, 1998, С. 101–109.

14. Балашова Р.І. Проблеми здійснення фінансового аналізу в умовах трансформації системи обліку і звітності. Матеріали конференцій. Фінанси, облік, банки: зб. науч. тр. [За матеріалами наук. практ. конф. «Оподаткування в промисловому регіоні: теорія, практика і перспективи розвитку»] / під. заг. ред. П.В. Єгорова. Донецьк: ДонНУ, 2002 Вип. 8, ч. I, С. 35–39.

15. Межуева Е.Н. Ресурсний потенціал організації сфери послуг: методичні підходи до оцінки та управління (на прикладі житлово-комунального господарства) // Ризик. 2014. № 1. С. 237–244.

16. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / А.Ф. Новикова, А.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. Донецьк: ІЕП НАН України, 2012. 534 с.

17. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія. – К.: Кондор, 2009. 480 с.

18. Іщенко О.А., Тамарцев А.Ю. Соціально-економічний потенціал подолання кризового стану великого промислового міста: Монографія Донецький нац. ун.-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк: Ноулідж; Донецьке відділення, 2009. 234 с.

УДК 338.64

**Малахова А.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Калініна Д.С.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

*У статті розкрито передумови розвитку електронної торгівлі, досліджено головні сегменти інтернет-торгівлі в Україні. Виконано аналіз тенденцій та стану розвитку українського онлайн-продажу. Розглянуто проблеми, які гальмують розвиток електронної торгівлі та комерції в Україні.*

**Ключові слова:** електронна комерція, інтернет-торгівля, електронний бізнес, онлайн-продаж, товарно-грошові відносини, міжнародний ринок, малий та середній бізнес, інтернет-магазин, ринок, сайт, реалізація.

**Постановка проблеми.** Вживання сучасних інформаційних технологій у бізнесі формує нові напрями у світовій економіці. Цей напрям сьогодні називають інтернет-економікою. Інтернет дає можливість вітчизняним компаніям вийти на всесвітній ринок, розширює канали збуту, єднає постачальників і покупців у єдиний порядок. Обіг електронної торгівлі дає такі значні привілеї, що ігнорувати або зменшувати значення цього відносно нового сегменту економіки не можна.

Ведення великомасштабного бізнесу в сучасних домовленостях без використання інформаційних технологій неможливе. Малому та середньому бізнесу Інтернет дає прекрасну можливість для просування. Безумовно, Україна ще сильно відстає в розвитку та поширеності електронної торгівлі від розвинених країн, що пояснюється певними причинами.

Саме тому надзвичайну увагу необхідно приділити перспективам та ефективній діяльності інтернет-економіки, а також тим перевагам, які вона дає підприємству та державній економіці загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Роботу присвячено вивченню проблем розвитку електронної комерції та її перспектив для України. Проблематикою розвитку інтернет-комерції займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.В. Ковтунець, В.В. Царьов, А.А. Кантарович, Д. Еймор, Е. Лоуренс, Б. Корбитт. Серед російських та українських учених це питання вивчали А.М. Гресь, В.В. Мазурик, І.А. Петропавлов та інші вчені.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак визначенню перспектив розвитку електронної торгівлі, а також розробленню інших науково-практичних рекомендацій, орієнтованих на державну підтримку онлайн-суб'єктів торговельної галузі, приділяється недостатня увага.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності поняття «електронна комерція», оцінювання рівня

розвитку електронної комерції в Україні, розгляд специфіки розвитку електронної торгівлі в умовах сучасної економіки України, виявлення тенденцій, що склалися в цій сфері товарно-грошових відносин, а також перспективних напрямів розвитку на найближчу перспективу. Задля досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкриття своєрідності поведінки суб'єктів інтернет-торгівлі в сучасній Україні;
- виявлення головних переваг та недоліків, що надає економіці електронна торгівля;
- визначення головних напрямів державного регулювання інтернет-економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні електронна комерція розвивається швидкими темпами. Проаналізувавши динаміку останніх років, можемо сказати, що найближчим часом вона буде найбільш використовуваним інструментом просування товарів. Електронна торгівля не є новим явищем. Загалом електронна торгівля може бути визначена як здійснення угод (тобто купівля й продаж товарів і послуг або переговори щодо купівлі й продажу) за допомогою електронних коштів або через електронні мережі. Протягом багатьох років компанії обмінювались діловою інформацією за допомогою різних мереж зв'язку, а також всі вони були частинами мережі Інтернет дав можливість вбудувати електронну торгівлю в комплексну систему торговельної діяльності, яка відбувається у всесвітньому обсязі з постійно зростаючою кількістю співучасників.

Важливим чинником розвитку електронної комерції в Україні та забезпечення можливості функціонування її в міжнародному просторі є наявність нормативно-правового забезпечення, яке б регулювало відносини в цій сфері, давало змогу розвиватися бізнесу в цьому напрямі та відповідало світовим і європейським нормам.

Для традиційної електронної торгівлі мережа є способом пересилання відомості, для електронної торгівлі – ринком здійснення угод. До електронної торгівлі в широкому значенні (як до галузі цифрового господарства) належать:

- глобальний електронний маркетинг, зокрема просування традиційних товарів та послуг;
- електронна комерція у вузькому значенні, тобто торгівля «невловимими» товарами, які можуть передаватися в цифровій формі або оплата яких може відбуватися в цифровій формі (повідомлення в текстовій, графічній або звуковій формі);
- віддалені послуги (послуги, пов'язані з консультуванням, юридичною та бухгалтерською підтримкою тощо, які можуть надаватися на відстані);
- дистанційна робота (будова «розподілених офісів», в яких спільно діють люди, які перебувають у різних приміщеннях, містах і навіть державах) [1].

Електронна комерція – високоефективна форма товарно-грошових відносин, адже котрий рік поспіль вона показує стабільне зростання (з 2010 р. по 2017 р.



товарно-грошовий обіг збільшився у 6,5 разів). Цей тренд відповідає загальносвітовому, де все більша частка торгівлі товарами та послугами переходить в мережу Інтернет. Лідерами за обсягами електронної комерції уже котрий рік поспіль є Китай та США з обігом у 562,7 млрд. доларів і 341,1 млрд. доларів [2].

Обсяги українського ринку електронної комерції суттєво менші, ніж у країнах ЄС, Росії чи навіть Польщі, проте зростання цього ринку у розвинутих країн перебуває на рівні 20%, а в Україні за останні роки цей показник значно вищий. Український ринок електронної комерції у 2017 р. збільшився до 50 млрд. грн. (1,8 млрд. дол.), основною причиною чого є політична й економічна стабілізація в економіці країни.

Порівнюючи розвиток е-комерції Україні з провідними країнами світу, можемо зазначити, що частка нашої країни є мізерною. Таке становище обумовлене низкою факторів, серед яких слід назвати невідповідне матеріально-технічне забезпечення господарюючих суб'єктів, недостатню поінформованість покупців з перевагами та можливостями цієї сфери, неналежну підготовку осіб, які працюють на підприємствах, невідповідне ставлення та регулювання держави цієї галузі, високий ступінь розбіжності державного законодавства зі світовими стандартами.

У сучасних умовах розвитку сфери електронної комерції в Україні держава повинна підтримувати розвиток послуг мобільного зв'язку, Інтернету, передачі даних, забезпечуючи необхідні умови, зокрема цифровізацію ліній зв'язку, впровадження новітніх технологій, сприяння розвитку конкуренції, впровадження можливостей для безперешкодного входження на ринок нових операторів, перехід від аналогових до цифрових мереж зв'язку, розвиток телекомунікаційної сфери, підтримку діяльності операторів у цифровізації сільської та гірської місцевості, збільшення спектру надаваних послуг за рахунок застосування нових технологій у сфері телекомунікаційних послуг [4].

Таким чином, електронна комерція – це вид економічної діяльності, сутність якої полягає у здійсненні різноманітних господарських операцій між суб'єктами комерційної діяльності у віртуальному просторі, тобто із застосуванням Інтернету та інших інтерактивних можливостей.

На жаль, в Україні сфера електронної комерції поступається багатьом країнам, що розвиваються. Це насамперед пов'язане з високим ступенем недовіри та низькою поінформованістю населення щодо цієї галузі електронного бізнесу, недостатнім рівнем модернізації інформаційно-телекомунікаційних технологій, недосконалою законодавчою базою.

Однак обсяги e-commerce в Україні з кожним роком зростають. Виняток становить 2014 р., де обсяги електронної комерції знизилися через військові дії на сході країни та економічну нестабільність. Проте в подальшому держава має досить значні перспективи розвитку цієї галузі [5].

Всупереч стрімкому зростанню зазначеного явища у світі, в Україні цей процес уповільнений такими факторами:

1) проблеми з доступом до високошвидкісного Інтернету у малих населених пунктах;

2) відсутність довіри користувачів, зумовлена значними кількостями шахрайства, нехтуванням права покупця повернути товар протягом 14 днів згідно з чинним законодавством тощо;

3) значні затрати на розвиток веб-ресурсу, які піддаються ризику бути невиправданими внаслідок непередбачуваних зовнішніх обставин;

4) завоювання лідерами ринку провідної ніші споживачів, через що новачки не в змозі конкурувати з ними [6].

Стратегічно важливим напрямом електронної комерції є онлайн-взаємодія «Бізнес – Бізнес». За умов поглиблення міжнародного поділу праці та активної кооперації бізнес-агентів, а також пошуку нових партнерів задля розвитку спільного бізнесу такий тип електронної комерції є дуже перспективним та економічно вигідним. І саме на цьому рівні взаємодії комунікаційні мережі електронної комерції відіграють вирішальну роль.

Попри позитивну динаміку розвитку електронної комерції, Україна має низку перешкод та бар'єрів щодо функціонування електронного бізнесу.

Одними з найсуттєвіших проблем є законодавча база та державне регулювання бізнесової діяльності в Інтернеті та захист прав інтернет-споживачів і продуктів інтелектуальної власності. У зв'язку з цим державна влада повинна уніфікувати законодавчу базу до світових стандартів щодо здійснення електронних трансакцій в Інтернеті.

Також слід сказати про низький рівень технологічного забезпечення більшості підприємств, який уповільнює розвиток електронної комерції та бізнесу загалом. Спостерігаються високий рівень недовіри населення до онлайн-покупок та невпевненість у якості товарів та послуг.

Необхідно збільшувати кількість інвестицій у високотехнологічну сферу та виділяти кошти для технічного оновлення матеріальної бази підприємств та установ, а також проводити навчання зі зростанням технічних навичок трудового персоналу.

Для України необхідно налагодити електронну комерцію у сферах «Держава – Споживач» та «Держава – Бізнес», адже державний контроль щодо електронних трансакцій практично відсутній.

Перспективними є сектори інтернет-банкінгу та безготівкові операції оплати товарів та послуг, а також розвиток роздрібною торгівлі в Інтернеті. Це допомагає значно розширити ринки збуту продукції та використовувати при цьому новітні технології [7].

Динаміка розвитку e-commerce та ступінь її інтегрованості в економіку приводять до того, що все більше держав прагнуть на законодавчому рівні регламентувати процеси, що відбуваються в e-commerce. Саме це багато в чому сприяє розвитку e-commerce в багатьох країнах.

Коли алгоритм ведення інтернет-бізнесу стає прозорим, то всі мають отримувати від цього вигоду: держава отримує гроші в бюджет, власники

ставляться серйозно до свого бізнесу, відповідно, підвищується якість продукт та послуг, а клієнти відчувають більше довіри до продукту, тому відбувається постійне зростання продажів, що приводить до збільшення прибутку, відповідно, збільшення відрахувань до державного бюджету [8].

З 2010 р. по 2017 р. відбувається суттєве зростання електронної комерції в Україні як в гривневому, так і в доларовому еквіваленті. Загалом обсяги електронної комерції в доларовому еквіваленті характеризуються нестабільною динамікою, а саме стрімким зростанням до 2013 р., різким падінням у 2014 р. через різке зростання курсу, продовження спаду у 2015 р. з тих самих причин, що призвело до суттєвого спаду торговельної активності в економіці, зменшення купівельної спроможності та здороження всіх імпорتنих товарів. Фізичні обсяги товарообігу на електронних ринках в Україні мають подібну динаміку.

Витрати на розроблення веб-сайту, термін очікуваного використання якого перевищує один рік, спочатку відображають по дебету субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». У тому періоді, коли сайт вводиться в експлуатацію, витрати списуються у дебет субрахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права».

Введення сайту в експлуатацію оформлюють Актом вводу в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма НА-1). У ньому вказують такі дані, як термін корисного використання, первісна вартість, дата введення веб-сайту в господарський оборот та інше.

Термін корисного використання веб-сайту слід зафіксувати в наказі під час визнання такого об'єкта активом. На підставі Акта типової форми НА-1 в бухгалтерії відкривають на об'єкт Інвентарну картку за типовою формою НА-2.

Створений веб-сайт підприємства підлягає амортизації за правилами, які передбачені пп. 25-31 П(С)БО 8. При цьому методи амортизації застосовують ті самі, що і для амортизації основних засобів.

Витрати на підтримку веб-сайту, такі як продовження права на використання домену, доцільно включати до витрат на збут (дебет рахунка 93). Якщо ж домен продовжують на строк, що перевищує звітний період, вартість послуги необхідно відобразити на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», а далі поступово списувати на витрати (щомісячно чи щоквартально). Послуги хостінгу (послуга з фізичного розміщення сайту на сервері провайдера) є витратами на підтримку сайту в належному до використання стану і також включаються до витрат на збут.

До цих же витрат можна віднести і витрати на просування сайту: пошукову оптимізацію, рекламу сайту та інше. Надання усіх перелічених послуг повинно підтверджуватися відповідними первинними документами (актами).

Розглянемо відображення операцій зі створення веб-сайту на прикладі. Інтернет-магазин придбав у юридичної особи-резидента на умовах попередньої оплати послуги з розроблення вебсайту для продажу побутової техніки

вартістю 288 000 грн., у т. ч. ПДВ – 48 000 грн. У результаті він отримав виняткові майнові права на дизайн, програмне забезпечення та контент.

Витрати на послуги з оптимізації сайту до введення його у господарський оборот становили 25 200 грн., у т. ч. ПДВ – 4200 грн. Вартість реєстрації доменного імені – 1152 грн., у т. ч. ПДВ – 192 грн. Наперед сплачена вартість послуг хостінгу на рік – 1900,80 грн., у т. ч. ПДВ – 316,80 грн. Відображення в бухгалтерському обліку наведених операцій представлено в таблиці 1.

Таким чином, первісна вартість створеного веб-сайту становитиме 261960 грн. (240 000 + 960 + 21 000), що і було відображено за дебетом субрахунку 125 «Авторські та суміжні з ним права».

**Таблиця 1. Відображення операцій зі створення веб-сайту**

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
1	Перерахована передоплата за послуги з розроблення веб-сайту	371	311	288 000
2	Відображено податковий кредит	641	644	48 000
3	Отримані послуги з розробки веб-сайту (підписано акт наданих послуг)	154	631	240 000
4	Списана сума ПДВ	644	631	48 000
5	Відображено залік заборгованостей	631	371	288 000
6	Сплачено за реєстрацію доменного імені	371	311	1152
7	Відображено податковий кредит	641	644	192
8	Віднесені витрати на реєстрацію доменного імені на первісну вартість НА	154	685	960
9	Списана сума ПДВ	644	685	192
10	Відображено залік заборгованостей	685	371	1152
11	Отримані послуги з пошукової оптимізації веб-сайту до вводу його в експлуатацію (підписано акт наданих послуг)	154	631	21000
12	Відображено податковий кредит	641	631	4200
13	Сплачені послуги з оптимізації веб-сайту	631	311	25200
14	Введено веб-сайт в господарський оборот на підставі Акта типової форми № НА-1	125	154	261960
15	Перерахована передоплата за послуги хостінгу	371	311	1900,8
16	Відображено податковий кредит	641	644	316,8
17	Віднесено до витрат майбутніх періодів наперед сплачені послуги хостінгу	39	631	1584
18	Включена у витрати квартальна вартість послуг із хостінгу на підставі акта постачальника послуг	93	39	396
19	Списана сума ПДВ	644	631	79,2
20	Відображено залік заборгованостей	631	371	475,2

Розглянемо також господарські операції з придбання та продажу товарів інтернет-магазином. Специфіка продажу товарів через інтернет має свої особливості, що накладає свій відбиток і на бухгалтерський облік. Під час

придбання товарів інтернет-магазином їх приходують за первісною вартістю на дебет рахунку 28 «Товари». У первісну вартість придбаних товарів включають:

- 1) суми, які платять згідно з договором постачальнику, за мінусом непрямих податків. Товари, які придбані за іноземну валюту, оцінюють у гривнях за курсом НБУ на дату доставки товару чи на дату передоплати, з огляду на те, яка із подій трапилася раніше;
- 2) суми ввізного мита;
- 3) суми невідшкодованих непрямих податків;
- 4) транспортно-заготівельні витрати;
- 5) інші витрати.

Під час реалізації товарів підприємство повинно визнати витрати в сумі їхньої собівартості. Вони відображаються за дебетом рахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів». Для визначення собівартості реалізованих товарів можна застосовувати один з п'яти методів оцінки вибуття запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси». Продаж товарів показують проведеннями з відображенням доходу: Дт 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» та Кт 702 «Дохід від реалізації товарів».

Якщо інтернет-магазин реалізує товар за кордон, то дохід у гривнях він оцінює за курсом на дату отримання передоплати, а якщо товар спочатку доставляють, а потім надходить оплата – то на дату визнання доходу (згідно з П(С) БО 15 «Дохід»). У другому випадку у підприємства виникає монетарна дебіторська заборгованість, витрати і доходи від перерахунку курсових різниць по якій слід відображати в інших операційних доходах чи витратах.

Інтернет-магазин на умовах передплати придбав у підприємства 5 мобільних телефонів вартістю 6480 грн. за одиницю (у т. ч. ПДВ – 1080 грн.). Витрати на доставку товарів становили 1008 грн. (у т. ч. ПДВ – 168 грн.). Мобільні телефони на протязі місяця інтернет-магазином були продані покупцям на умовах передоплати за вартістю 8280 грн. за одиницю (у т. ч. ПДВ – 1380 грн.).

**Таблиця 2. Відображення операцій з реалізації товару через Е-мережу**

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дт	Кт	
1	Здійснена передоплата за мобільні телефони (6480 × 5 од. = 32400 грн.)	371	311	32400
2	Відображена сума податкового кредиту (за наявності зареєстрованої податкової накладної)	641	644	5400
3	Оприбутковані придбані мобільні телефони	281	631	27000
4	Списаний податковий кредит по ПДВ	644	631	5400
5	Проведений взаєморозрахунок заборгованостей	631	371	32400
6	Включені до первісної вартості мобільних телефонів витрати на їх доставку	281	631 (685)	840
7	Відображена сума податкового кредиту у вартості ТЗВ (за наявності податкової накладної)	641	631 (685)	168
8	Оплачені транспортні послуги	631 (685)	311	1008



9	Отримана передоплата за мобільні телефони (8280 × 5= 41400 грн.)	311	681	41400
10	Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ	643	641	6900
11	Продані мобільні телефони покупцям	361	702	41400
12	Відображені зобов'язання з ПДВ	702	643	6900
13	Проведений взаєморозрахунок заборгованостей	681	361	41400
14	Списана на витрати собівартість реалізованих мобільних телефонів (27000 + 840)	902	281	27840

Щодо документального оформлення інтернет-торгівлі можна відзначити, що оприбуткування товару в інтернет-магазині виконують на підставі звичайних документів (прибуткового ордеру, накладної, товарнотранспортної накладної, акта прийманняпередачі товару тощо). Підприємство може розробляти також власні форми документів із дотриманням усіх обов'язкових реквізитів первинної документації.

Е-комерція з кожним роком розвивається та розширюється як в Україні, так і в усьому світі, а також набуває нових можливостей, до яких виробнику необхідно швидко звикати, щоб отримати конкурентні переваги та високоефективні інструменти для просування; споживачу, щоб економити час, заощаджувати під час купівлі товарів та послуг із суттєвим підвищенням ефективності обслуговування; державі, щоб забезпечити міжнародну інтеграцію через досить якісну форму товарно-грошових відносин та вибудувати систему електронного врядування.

За останні роки обсяги електронної комерції в Україні показали стабільне зростання як у вартісному, так і фізичному виразах. Все більше підприємств різних галузей економіки використовують електронну комерцію у своїй діяльності, застосовують її інструменти в різних напрямках своєї діяльності.

**Висновки.** Отже, спостерігаємо, що електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція перебуває на початку інтернет-еволюції та демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів та підприємців відчутні.

Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем розвиток електронної комерції в Україні матиме майбутнє.

Український ринок електронної комерції ще не може претендувати на перші місця за обсягами у світі, але є одним з лідерів за темпами зростання. Крім того, він може стимулювати як внутрішню, так і зовнішню торгівлю, що є важливим чинником економічної стабільності в країні.

Також електронна торгівля відкриває нові перспективи. Діяльність державних та адміністративних органів має вирішальне значення для розвитку електронної торгівлі в Україні та одержання тих переваг, які можна отримати за її допомогою (доступ до експортного ринку, робочі місця для кваліфікованої

робочої сили, доступ до інвестиційного капіталу, збільшення податкових надходжень від застосування електронних платежів). Для того щоб скористатися всіма цими перевагами, потрібно усунути різноманітні бар'єри на шляху ефективного розвитку електронної торгівлі в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Максимова Т.С., Сорочан Д.В. Використання електронної комерції роздрібними торговельними підприємствами. Торгівля і ринок України. 2010. № 29. С. 273–279.
2. Дослідження ринку електронної комерції України – 2017. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562>.
3. Prom.ua. URL: <http://prom.ua>.
4. Дослідження ТОП-10 ринків e-commerce. URL: <http://payonline.ru/news/analyst/24832/21>.
5. Дослідження ринку електронної комерції України. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562>.
6. Стан і перспективи електронної торгівлі України – 2018. URL: [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018\\_1\\_83\\_102.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_83_102.pdf).
7. Електронна комерція як інструмент просування товарів – 2017. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/mnj\\_2017\\_1\(2\)\\_9.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/mnj_2017_1(2)_9.pdf).
8. Електронна комерція в Україні – 2017: цифри і факти. URL: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronnakomertsiya-v-ukrayini-2017>.
9. Офіційний сайт Асоціації Ритейлерів України. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/onlajn-diktaturae-commerce>.
10. Електронна комерція. Теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні – 2017. URL: <http://journals.uran.ua/sciencerise/article/download/101077/97531>.
11. Development of electronic trade in retail in Ukraine. URL: <http://www.morganstanley.com>.

УДК 331

**Малахова А.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Литвиненко І.А.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СФЕРІ ПОСЛУГ**

*У статті розглянуто поняття організації праці на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Розглянуті напрями організації праці як невід'ємний складник трудової діяльності людини. Розкрито мету організації праці готельно-ресторанного господарства. Проаналізовано розподіл роботи усередині галузі. Визначено підходи до ефективної організації праці готельно-ресторанного господарства.*

**Ключові слова:** готельно-ресторанне господарство, організація праці, методи організації праці, розподіл праці, персонал, розподіл праці.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ринкової економіки напрями організації праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємним складником трудової діяльності людини. Напрями організації праці мають сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням організації праці багато уваги приділяється у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: О.С. Арсеньової, В. Борисова, О.А. Грішнєвої, І.Я. Кисельова, А. Колода, А.І. Кудрявченко, І.В. Лебедєва, І.О. Лосиці, М.В. Лушникової, А.М. Лушникового, С.С. Петрачковича, М.В. Сорочишина, М.П. Стадник, О.А. Трохан, Г.А. Трунової та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сутності та значення організації праці на підприємствах готельно-ресторанного господарства, виявлення напрямів організації праці, дослідження основних напрямів організації праці в готельно-ресторанному господарстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Готельно-ресторанна сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку країни.

Готельно-ресторанне господарство займає важливе місце у реалізації соціально-економічних завдань. Його основним призначенням є забезпечення населення наданнями послуг та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб.

Ефективне функціонування готельно-ресторанного господарства залежить від багатьох факторів, що мають широкий вплив на зовнішню та внутрішню діяльність підприємства.

Сфера готельно-ресторанного господарства розвивається нерівномірно і має чітко виражений регіональний характер. Для регіонального ринку характерним є розвиток матеріально-технічної бази готельно-ресторанних підприємств, якість та обсяг товарів і послуг, що пропонує готельно-ресторанне господарство.

Сутність організації праці готельно-ресторанного господарства полягає у створенні оптимальної взаємодії працюючих людей, знарядь і предметів праці на основі доцільної організації робочих систем (робочих місць) з урахуванням продуктивності і потреб людини. Організація праці спрямована на створення найсприятливіших умов праці, збереження та підтримку на високому рівні працездатності працівників, підвищення ступеня привабливості їхньої праці та досягнення повного використання засобів виробництва.

Організація праці готельно-ресторанного господарства – це спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів.

Організація праці готельно-ресторанного господарства є об'єктивною необхідністю і невід'ємним складником трудової діяльності людини. Вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва.

Мета організації праці готельно-ресторанного господарства складається з двох взаємопов'язаних частин: підвищити дохідність підприємства або коефіцієнт корисної дії робочої системи, тобто виробляти більшу кількість продукції належної якості за низьких витрат; гуманізувати працю шляхом зниження високого навантаження на працівників та підвищення безпеки праці.

Раціональна організація праці вважається таким способом роботи, який забезпечує мінімальні затрати часу. Також, раціональною вважається така організація праці, яка, ґрунтуючись на досягненнях науки і техніки, дає змогу поєднати техніку і людей у єдиному виробничому процесі і за найменших витрат матеріальних і трудових ресурсів одержати найкращі результати, домагаючись при цьому підвищення продуктивності праці.

Як і в інших галузях економіки, раціональна організація праці в готельно-ресторанному господарстві повинна вирішити два основних завдання: економічне і соціальне. Ці завдання пов'язані між собою і повинні вирішуватися в комплексі.

Економічні завдання передбачають досягнення максимальної економії живої та уречевленої праці, підвищення продуктивності, зниження витрат у процесі виробництва продукції і надання послуг належної якості.

Соціальні завдання передбачають створення таких умов праці, які б забезпечували високий рівень працездатності зайнятих у виробництві.

За всієї різноманітності організацій, які є в сучасному суспільстві, і видів діяльності в роботі з людськими ресурсами вирішують одні і ті самі завдання, незалежно від їхньої специфіки.

Основними напрямками підвищення рівня організації праці та її ефективності на підприємствах готельного-ресторанного господарства є:

- розподіл і кооперація праці, що полягають у науково обґрунтованому розподілі працівників за певними трудовими функціями, робочими місцями, а також об'єднанні їх у виробничі колективи;

- організація й обслуговування робочих місць, що сприяють раціональному використанню робочого часу;

- нормування праці, що передбачає визначення норм трудових затрат на виробництво продукції і надання послуг як основу для організації праці та визначення ефективності виробництва;

- організація підбору персоналу та його розвиток, що охоплюють планування, профорієнтацію, профвідбір, наймання персоналу, підвищення його кваліфікації, планування кар'єри тощо;

- оптимізація режимів праці і відпочинку, які передбачають встановлення найраціональнішого чергування часу роботи та відпочинку протягом робочої зміни, тижня, місяця. Відпочинок, його зміст і тривалість мають максимально сприяти досягненню високої працездатності протягом робочого часу;

- раціоналізація трудових процесів, прийомів і методів праці на основі узагальнення прогресивного досвіду. Раціональним вважається такий спосіб роботи, який забезпечує мінімальні затрати часу;

- поліпшення умов праці, що передбачає зведення до мінімуму шкідливості виробництва, важких фізичних, психологічних навантажень, а також формування системи охорони і безпеки праці;

- зміцнення дисципліни праці, підвищення творчої активності працівників;

- мотивація й оплата праці.

Одним із головних напрямів організації роботи є розроблення раціональних форм її розподілу і кооперації, які б якнайкраще відповідали сучасній техніці, культурному і технічному рівню працівників.

Стосовно підприємств готельного-ресторанного господарства розподіл роботи усередині галузі – це розподіл між заготівельними і дозаготівельними підприємствами, виділення спеціалізованих і вузькоспеціалізованих підприємств готельного-ресторанного господарства; усередині підприємства – це розподіл роботи між працівниками.

Важливе значення для підвищення ефективності роботи виробництва має не тільки розподіл праці, а й її кооперація. Форми кооперації можуть бути різними. При цьому враховуються можливості випуску продукції у повному асортименті і гарної якості шляхом раціонального використання робочого часу.

Розподіл роботи усередині підприємств може бути функціональним (наприклад, між працівниками виробництва і торговельного залу), технологічним (за видами робіт), поопераційним. У зв'язку з тим, що на



підприємствах ресторанного господарства одночасно здійснюються функції із приготування продукції, її реалізації та організації споживання, структура штату цих підприємств включає групи працівників виробництва, торговельного залу, адміністративно-обслуговуючого персоналу. Кожна з перерахованих груп виконує певні функції.

Функціональний розподіл праці залежить від обсягу робіт на виробництві, у торговельному залі, від тривалості роботи торговельного залу протягом дня.

Технологічний розподіл праці здійснюється залежно від характеру виробничого процесу. На підприємствах ресторанного господарства ступінь диференціації технологічних процесів може бути більший або менший залежно від конкретних організаційно-технічних умов, потужності підприємства. Наприклад, такий технологічний розподіл праці: первинна обробка сировини; теплова обробка продуктів; приготування холодних страв.

Під час технологічного розподілу роботи залежно від складності виконуваних операцій використовується кваліфікаційний розподіл, коли роботи певної складності, точності і відповідальності розподіляються між працівниками залежно від рівня кваліфікації. Так, працівники високої кваліфікації виконують більш складні операції, що потребують певних навичок, менш складні виконують працівники нижчої кваліфікації.

Розмежування кваліфікованої і некваліфікованої роботи поєднується з операційним розподілом праці, тобто розчленуванням процесу приготування продукції на окремі операції. Поопераційний розподіл найчастіше здійснюється на великих підприємствах, де робітники зайняті протягом усього робочого дня однорідною роботою. Наприклад, у великому м'ясному цеху розподіл праці здійснюється за видами операцій: обвалювання м'яса, зачищення, нарізання м'ясних напівфабрикатів, приготування м'ясної рубки і виробів із неї. У невеликих цехах працівник, як правило, виконує послідовно кілька операцій, але порушення технологічного процесу не допускається.

Праця персоналу готельного-ресторанного господарства характеризується різноманітністю функцій, які виконує кожен працівник готелю, тому вона важко піддається точному нормуванню, як у промисловому виробництві.

Одним із найважливіших напрямів в оптимізації витрат живої та уречевленої праці, збільшення продуктивності праці є її організація та нормування.

Нормування праці являє собою процес установа міри праці на виготовлення одиниці продукції або обсягу робіт, який повинен бути виконаний за визначений період, тобто нормування дає змогу обґрунтувати норми витрат робочого часу на виконання різних робіт та послуг.

Визначати оптимальну кількість працівників та склад служб допомагає нормування праці, яке базується на встановленні міри витрат праці на виконання певного обсягу роботи. Штатні норми готельного-ресторанного господарства залежать від специфіки його роботи, функцій, що виконуються працівниками, обсягу робіт і рівня трудових витрат.

Діяльність у сфері організації праці здійснюється на основі певних принципів, які поділяються на загальні, приватні і специфічні.

Сфера дій загальних принципів не обмежується тільки проблемами організації праці, вони універсальні. І їм необхідно слідувати як під час проведення наукових досліджень, так на практиці, зокрема, щодо удосконалення організації праці.

До загальних принципів належать науковість, а також єдність економічних і соціальних цілей.

Принцип науковості полягає в необхідності системного підходу до аналізу окремих елементів організації праці, комплексності під час вирішення питань організації праці, що включає всебічний підхід з боку багатьох наукових дисциплін, які зачіпають питання організації праці, функціонування людини у виробничому середовищі. Принцип єдності економічних і соціальних цілей передбачає, що організація праці, спрямована на мінімізацію витрат, зростання конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, повинна забезпечити умови для повноцінної трудової діяльності, що приносить задоволення і гідну винагороду.

Приватні принципи належать до окремих елементів і напрямів організації праці (наприклад, принципи поділу праці, кооперації праці, організації робочих місць, оптимізації умов праці, раціоналізації прийомів і методів праці тощо).

Специфічні принципи застосовуються для окремих сфер, галузей діяльності або окремих робочих місць (малярні, облікові тощо).

Організація раціонального планування використання людських ресурсів є основою ефективного функціонування закладу готельногоресторанного господарства.

Організація праці керівника тісним чином пов'язана з організацією всіх процесів управління й істотним чином впливає на успіх роботи підприємства загалом.

У зв'язку з цим роль керівника в системі управління підприємством полягає насамперед у вдосконаленні цієї самої системи.

Щоб реалізувати глибинні потенційні можливості колективу, керівник повинен розкрити перед ними економічний і соціальний аспект завдань або доручень і домагатися їх ініціативного виконання, бути сміливим і готовим узяти на себе відповідальність за ухвалення і таких рішень, в успішному результаті яких немає повної упевненості.

Важлива і низка інших моментів. Насамперед сучасного керівника відрізняє хороше знання дійсності, як внутрішньої, так і зовнішньої, розуміння цілей закладу і свого підрозділу, уміння бачити проблеми, виділяти в них найбільш

істотні сторони, бути сприйнятливим до новизни і змін. Це неможливо без володіння розумовими здібностями вище середнього рівня, умінням аналізувати ситуацію, створювати і критично оцінювати різні плани і програми, ухвалювати рішення, брати на себе відповідальність за їх виконання, багато і наполегливо працювати для цього, бути енергійним і рішучим.

Управління кадрами в межах підприємства має стратегічний і оперативний аспекти. Організацію управління персоналом керівник повинен виробляти на основі концепції розвитку підприємства, що складається з трьох частин:

- виробничої;
- фінансово-економічної;
- соціальної (кадрова політика).

Кадрова політика визначає цілі, пов'язані зі ставленням підприємства до зовнішнього оточення (ринок праці, взаємини з державними органами), а також цілі, пов'язані зі ставленням керівника до свого персоналу.

Повсякденна реалізація кадрової стратегії під час виконання керівництвом завдань управління підприємством лежать в оперативній сфері управління кадрами. Кадрова політика, що формує майбутній персонал підприємства, – це цілісна кадрова стратегія, що об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації і плани з використання робочої сили.

За допомогою кадрової політики керівник може збільшувати можливості підприємства, реагувати на вимоги технології і ринку, що змінюються, в найближчому майбутньому.

Кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності і виробничої політики організації. Вона має на меті сформуванню власну згуртовану, відповідальну, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу.

Обов'язковим напрямом організації праці є поліпшення умов. Для підвищення працездатності велике значення має створення комфортних умов на виробництві. Частка ручної праці в ресторанному господарстві становить у середньому 70–75%. Тому необхідне її скорочення за рахунок механізації та автоматизації процесів.

Важливим напрямом організації праці готельного-ресторанного господарства є поліпшення організації й обслуговування робочих місць.

Правильно організувати робоче місце – значить забезпечити його раціональне планування, оснащення інструментом, обладнанням, своєчасну подачу матеріалів, сировини, тари; створити сприятливі естетичні умови праці.

Під час організації робочих місць необхідно враховувати потужність і спеціалізацію підприємства готельного-ресторанного господарства, характер здійснюваних у ньому технологічних процесів, послідовність їх виконання, ступінь розподілу праці.

Робочі місця призначені для виконання операцій, що слідують одна за одною, тобто створення потокових технологічних ліній, які дають змогу скоротити зайві непродуктивні рухи працівників, полегшити умови праці.

На робочих місцях із великою часткою ручної праці, раціоналізація яких за рахунок механізації недоцільна або неможлива, варто передбачати заходи щодо перепланування робочих місць, що забезпечується встановленням пересувного обладнання.

Для підвищення продуктивності праці велике значення має розмежування основної роботи і допоміжної. Основну роботу виконують працівники більш високої кваліфікації. Допоміжні роботи (перенесення вантажів, прибирання

приміщень, заточення ножів та ін.) повинні виконувати робітники, прибиральниці тощо. Однак розподіл праці є доцільним лише за забезпечення повного завантаження працівників виробництва протягом усієї зміни на підприємствах із великим обсягом робіт.

Організація праці повинна включати в себе низку напрямів діяльності:

– розроблення раціональних форм поділу і кооперації праці, що включає розподіл працівників за об'єднаними у певну систему трудовими функціями і робочими місцями, а також комбінування працівників у виробничі колективи;

– управління рівнем нормування праці, морального і матеріального його стимулювання з урахуванням кількості та якості праці, а також встановлення величини витрат робочого часу, необхідних для виконання певного обсягу роботи;

– організацію праці, що забезпечує організацію та обслуговування робочих місць, дає змогу усувати втрати робочого часу, створювати сприятливі умови праці і раціональні режими праці та відпочинку;

– раціоналізацію трудових процесів, впровадження оптимальних прийомів і методів праці;

– побудову ефективної системи мотивації працівників та оплати праці, що включає формування сучасних компенсаційних пакетів, які відповідають структурі мотивів, стимулів і потреб працівників.

**Висновки.** Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні наукових та практичних підходів до ефективної організації праці готельно-ресторанного господарства, а також висновки і рекомендації можуть бути основою для формування стратегічних напрямів раціонального використання готельно-ресторанних трудових ресурсів, що сприятиме вирішенню економіко-соціальних проблем та забезпечить функціональну роботу у сфері організації праці.

#### Список використаних джерел:

1. Гладуняк Ю.В. Державне регулювання розвитку готельного господарства: проблеми та перспективи / Ю.В. Гладуняк // Наук. вісн. Нац. ун-ту держ. Податкової служби України (економіка, право). 2009. № 3.

2. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. / Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк. К.: ЦУЛ, 2009. 344 с.

3. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло. К.: ЦУЛ, 2007. 344 с.

4. Рябуха М.С. Система стимулювання і мотивація праці в менеджменті організацій / М.С. Рябуха, В.Д. Савченко // Вісник ХНАУ. 2009. № 14.

5. Пономарьова М.С. Сутність оплати праці та матеріального стимулювання в умовах трансформаційних змін. / М.С. Пономарьова, Заворуєва А.С. // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2014. № 5. 297 с.

УДК 657.471.12

**Малахова А.В.**

к.е.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Степанова І.О.**

студентка I курсу магістратури спеціальності «Облік і оподаткування»

### **АВТОМАТИЧНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ**

*Сучасні інформаційні технології зробили величезний крок у своєму розвитку та здійснили прорив у інформаційній діяльності, захопивши майже всі сфери життя людини. У публікації визначено тенденції поширення інформаційних технологій у бухгалтерський та управлінський облік. Висвітлено сучасний стан розвитку бухгалтерських інформаційних технологій та обґрунтована необхідність поглиблення досліджень щодо проблем автоматизації управлінського обліку. Проаналізовано ринок програмного забезпечення з ведення бухгалтерського обліку та обґрунтовано ефективність автоматизації управлінського обліку. Розкрито зміст модулів системи планування ресурсів та визначено вплив автоматизації систем управлінського обліку на ефективність управління підприємством.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, управлінський облік, інформаційні системи, автоматизація, бізнес-процеси, ERP-система, інформація, фінансові показники.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У часи стрімкого розвитку комп'ютерних технологій та масового впровадження їх у наше життя значна кількість важливих завдань, на які раніше витрачали багато сил та часу, виконується майже без участі людини, швидше, якісніше і з найменшою кількістю помилок або взагалі без них. Будь-яка людина, незважаючи на її інтелектуальний рівень, не може працювати безупинно, прорахувати всі можливі варіанти, ризики та шляхи вирішення тих чи інших питань, і цілком зрозуміло, що людина (у нашому разі – обліковець) у результаті постійної розумової діяльності може втомлюватися, а ефективність її роботи буде знижуватися. Також існує безліч чинників, які не дають змоги повною мірою розкрити те, наскільки продуктивною є діяльність підприємства, тобто наскільки воно ефективно використовує свої потужності, та наскільки компетентними є управлінські рішення, які приймають менеджери підприємств.

Ефективність управління ресурсами та персоналом на підприємстві займає чи не найважливішу роль у досягненні цілей його функціонування. Автоматизація цього процесу допоможе зробити правильний розподіл усіх наявних у господарюючого суб'єкта ресурсів, що дасть змогу вивести його на новий рівень розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ефективне управління



як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів, у тому числі автоматизації обробки значної їх (ресурсів) частини.

Питання автоматизації облікових процесів та наукового обґрунтування розвитку обліку в умовах інформаційних та мережевих технологій висвітлено в працях В.М. Жука, С.Ф. Легенчука, М.П. Павлюковця, О.В. Шипунова, Ю.В. Єльнікова, С.О. Левицької, Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Барановського, А.Г. Загороднього, О.А. Заремби, С.В. Івахненко, Ю.А. Кузьмінського, Т.А. Писаревської, В.П. Завгороднього, Н.В. Водопалової, Е.К. Гільде, К.Е. Далласа, В.І. Ісакова, К.Н. Нарібаєва, О.М. Островського, В.І. Подольського, В.С. Рожнова, Я.В. Соколова, Д.В. Чистова, О.Д. Шмігеля та ін.

Більшість учених поділяє думку, що використання автоматизованих інформаційних технологій у процесі бухгалтерського обліку та управління підприємством дає змогу піднести його конкурентоспроможність на новий рівень, що, безумовно, позитивно впливатиме на діяльність господарюючого суб'єкта та дасть змогу його закріпити на сучасному ринку як конкурентоздатну одиницю [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** котрим присвячується означена стаття. Разом із тим недостатньо вивченим є управлінський аспект ведення обліку в світлі його бурхливої автоматизації та віртуалізації. Через це необхідно більш детально розкрити вказану тематику, звернувши увагу на те, що хоча її розглядали багато видатних учених, але безліч питань використання інформаційних технологій у бухгалтерському, зокрема в управлінському, обліку все ще залишаються відкритими та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення сучасного стану розвитку бухгалтерських інформаційних технологій та обґрунтування необхідності поглиблення дослідження проблем автоматизації управлінського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Невід'ємною умовою успішного функціонування та конкурентоспроможності підприємств є розвиток інформаційних систем.

На жаль, в Україні розвиток інформаційних технологій та вітчизняного програмного забезпечення знаходиться не на найвищому рівні, потребує вкладення значної кількості ресурсів, саме тому здебільшого в бухгалтерському та управлінському обліку використовується безліч зарубіжного програмного забезпечення, адаптованого під вітчизняне законодавство та економічні реалії.

Впровадження інформаційних технологій в економіку, особливо в бухгалтерський облік, мало колосальний вплив на його розвиток та призвело до зменшення навантаження на бухгалтерську службу, прискорення обробки інформації та автоматизації її ведення [5]. Щоб полегшити працю обліковця, розроблено значну кількість допоміжного програмного забезпечення, яке сприяє прискоренню цих процесів. Бухгалтерські служби використовують

значну кількість програмного забезпечення починаючи від пакетів Microsoft Office та аматорських програм, розроблених локальними програмістами, і закінчуючи найвідомішими у світі програмами, призначеними для обробки бухгалтерської інформації.

Для максимального полегшення праці бухгалтера, зменшення навантаження на нього та зведення кількості помилок до мінімуму функціонують так звані ERP-системи (Enterprise Resource Planning System – система планування ресурсів підприємства). Їх запровадження є суттєвим кроком у розвитку інформаційних бухгалтерських систем, зокрема в напрямі інформаційного забезпечення саме управлінського обліку [2].

Відсутність програмного забезпечення (далі – ПЗ), яке могло б полегшити працю бухгалтера, свого часу дала багатьом підприємствам, котрі займаються написанням коду та розробленням програмного забезпечення, зайняти досить прибуткову нішу у цій сфері діяльності. Існує значна кількість програм, які дають змогу полегшити та автоматизувати роботу бухгалтера. Їх завдання полягають не лише в обробці даних та подачі звітності до відповідних контролюючих органів, а передусім в інформаційному забезпеченні прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Функціональність цих програм починається від найбільш примітивного та закінчується мало не повною автоматизацією обліку. Однак не кожна з програм, зазначених у таблиці, розрахована на ведення управлінського обліку, адже бухгалтери переважно займаються обробкою лише бухгалтерської інформації. При цьому не менш важливим, однак менш автоматизованим, є управлінський облік.

На якому ж рівні розвитку нині знаходиться програмне забезпечення, яке дає змогу полегшити роботу бухгалтера та вести, крім бухгалтерського обліку, саме управлінський? Бухгалтерський облік використовується загалом для того, щоб відзвітуватися перед державою, адже найбільш зручним він є для податкової, ніж для керівництва. Разом із тим є низка аспектів, які підтверджують ефективність автоматизації управлінського обліку :

- якість, надійність та швидкість отримання, обліковування, зберігання та обробки інформації;
- зменшення витрат на управлінський персонал, який займається збором, обробкою та зберіганням інформації;
- прискорення отримання управлінським персоналом більш якісної та актуальної інформації у коротший термін;
- здійснення якісних та своєчасних прогнозів щодо господарської діяльності підприємства;
- отримання у коротші строки найактуальніших рішень з усіх питань управління господарюючим суб'єктом.

Як уже зазначалося вище, для управлінського обліку програма буває у вигляді так званої ERP-системи, тобто управління всіма активами фірми: трудовими ресурсами, матеріальними, фінансовими та інтелектуальними.

Найбільш відомі зарубіжні ERP-системи: Vaan, Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards, «1С Підприємство» [2].

Зазвичай ERP-система включає такі модулі:

1 *Фінанси*. Це бухгалтерія, податки, рух грошових коштів. Автоматизовано все, що пов'язано з грошима, їхнім рухом, а також ефективністю використання.

2 *Операції*. Це безпосередньо комерційна діяльність і все, що пов'язано з її забезпеченням: закупівлі, виробництво, продажі, логістика, реклама і просування, взаємовідносини з партнерами та ін.

3 *Персонал*. У цьому модулі автоматизована вся робота зі співробітниками фірми: оформлення на роботу, договори, розрахунок заробітної плати, відпустки, лікарняні, компенсації, заохочення і т. д.

4 *Аналітика*. Це розрахунок показників фінансової діяльності: рентабельність, прибутковість, оборотність і т. д.

5 *Баланс* Головний звіт, що відбиває стан активів фірми та їхніх джерел у будь-який момент часу, а також динаміку.

Таким чином, ми бачимо, що ця інформаційна система дає змогу здійснити автоматизацію планування, обліку, контролю та аналізу всіх основних бізнес-процесів та вирішення бізнес-завдань у масштабі підприємства, допомагає інтегрувати всі відділи та функції компанії в єдину систему. При цьому вся облікова служба працює в єдиній базі даних, їм простіше обмінюватися між собою різною інформацією.

Використання даної системи на підприємстві дасть змогу втілити в життя низку важливих завдань:

- реалізація всіх видів обліку в єдиній інформаційній системі, розв'язавши проблему «подвійного введення»;
- побудова обліку за статтями й елементами витрат на основі функцій контролінгу;
- отримання оперативної інформації про різні напрями обліку, наприклад за видами продуктів, сегментами бізнесу і т. д.;
- управління життєвим циклом продукції;
- аналіз варіантів собівартості на основі різних моделей розрахунку.

Сьогодні бухгалтери готують низку видів звітності: управлінської, податкової, статистичної, фінансової. Побудова цих видів звітності пов'язана з різними принципами і методами ведення обліку та різними обліковими цілями. При цьому одночасне ведення декількох видів обліку в ERP-системі дасть змогу організувати централізоване введення облікової інформації, усунути необхідність «подвійного введення», підтримку інтерфейсів між системами, підвищити якість фінансових даних, зменшити необхідні для формування звітності ресурси і скоротити терміни її підготовки.

Для уникнення непотрібних витрат підприємствам, зацікавленим у веденні як бухгалтерського, так і управлінського обліку, слід одразу вибирати саме те програмне забезпечення на базі ERP-систем, яке дасть змогу побудувати єдину

модель управлінського обліку, що відповідає всім вимогам управління підприємством.

У науковому плані потребує вирішення актуальне завдання, яке полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні впливу інформаційних технологій на стан та методологію управлінського обліку в аграрних підприємствах, на оновлення його предмету, методу, функцій та призначення. Вимагають ґрунтовного аналізу аспекти роблення стратегії побудови управлінського обліку на основі впровадження ERP-технології; формування комплексної управлінської інформаційної системи; обґрунтування організаційно-економічних напрямів державного регулювання управлінського обліку в умовах диджиталізації управління.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні інформаційні технології стрімко поглинають усі сфери соціальної, політичної та економічної діяльності, не є винятком і бухгалтерський та управлінський облік. В Україні існує низка спеціалізованого програмного забезпечення, яке допомагає у веденні бухгалтерського обліку, проте в частині його управлінської функції не здатне задовольнити інформаційні вимоги управлінського персоналу. Здебільшого це лише програмне забезпечення з відкритим кодом, яке потребує певної доробки та налаштування саме під конкретний господарюючий суб'єкт та особливості його діяльності.

Сьогодні розвиток науково-прикладних досліджень із бухгалтерського обліку, на нашу думку, слід спрямувати на управлінський аспект, його автоматизацію та уніфікацію наявних бухгалтерських програм з управлінськими даними. Спираючись на досвід зарубіжних країн, вважаємо за доцільне введення ERP-системи, що сприятиме мінімізації проблем з автоматизацією управлінського обліку. Розроблення та запровадження вищезазначених модулів зменшать витрати ресурсів підприємства, дадуть змогу мобілізувати їх та спрямувати в більш вигідне для розвитку господарюючого суб'єкта русло, при цьому ефективно виконуючи своє основне завдання – надання керівному персоналу господарюючого суб'єкта актуальної, неупередженої та точної інформації про діяльність самого підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управление персоналом: пособие. М.: ДонДУЕТ, 2006. 471 с. ISBN 966-385-021-3.
2. Денисенко М.П., Колосся І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Економіка та держава. 2010. № 7. С. 19–25.
3. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / В.М. Жук, Б.В. Мельничук, Ю.С. Бездушна та ін.; за ред. В.М. Жука. К.: Всеукраїнський інститут права і оцінки, 2013. 88 с.
4. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія. К.: Інститут аграрної економіки, 2009. 648 с.

5. Валуєв Б.І. Деякі актуальні питання наукових досліджень із бухгалтерського обліку. Наукові школи світу: еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку: тези та тексти виступів VII Міжнародної наукової конференції. Житомир: ЖДТУ, 2008. 208 с.

6. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів; за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 3-є вид., доп. I перероб. Житомир: Рута, 2005. 480 с.

7. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. Ю.М. Бажала. К.: Ін-т екон. прогнозів., 2002. 320 с.

УДК 336.6

**Мартиненко О.В.**

ст. викл. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Кушлакова М.В.**

студентка 1 курсу магістратури спеціальності 071 Облік і оподаткування

## **ЕТАПИ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*На основі здійсненого наукового дослідження, узагальнивши теоретичні положення процесу бюджетування в контексті наукових підходів визначено його сутність, складові елементи та місце у системі управління підприємством, також розглянуто переваги та недоліки бюджетування за сучасних умов господарювання та особливості його впровадження на українських підприємствах. Досліджено проблеми, з якими стикаються підприємці під час впровадження технологій бюджетування та визначено напрями щодо поліпшення цього процесу.*

*On the basis of the performed scientific research, summarizing the theoretical positions of the budgeting process in the context of scientific approaches, its essence, components and place in the enterprise management system are determined, as well as the advantages and disadvantages of budgeting in modern conditions of economic activity and features of its implementation at Ukrainian enterprises are considered. The problems encountered by entrepreneurs during introduction of budgeting technologies are investigated and directions for improvement of this process are determined.*

**Ключові слова:** бюджетування, цілі та етапи бюджетування, фінансове планування, управління, бюджетний процес.

**Постановка проблеми** Сьогодні в Україні спостерігається позитивна тенденція до застосування в управлінні суб'єктами господарювання бюджетування, яке дозволяє мінімізувати витрати, мобілізувати внутрішні



ресурси, розкрити потенційні резерви підвищення якості та рентабельності продукції, робіт та послуг. Саме бюджетування дозволяє передбачити можливі проблеми в діяльності підприємств, своєчасно зреагувати на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, а, отже, оптимізувати можливості щодо досягнення поставлених цілей. При цьому сам процес бюджетування повинен ґрунтуватися на чітко сформульованих засадах його організації, конкретизація яких і визначає актуальність дослідження особливостей бюджетного процесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Великий внесок у розроблення та аналіз теоретичних, методологічних і практичних засад бюджетування на підприємстві здійснили такі вітчизняні та іноземні науковці: О.М. Брадул [1], М.Д. Білик [2], С.Ф. Голов [3], С.О. Джерелейко [4], О.М. Калініна [5] та інші.

Аналіз існуючих підходів до обґрунтування бюджетування показав, що серед вчених немає єдності думок щодо змісту та послідовності етапів процесу його запровадженні та вітчизняних підприємствах, пропонувалися різні підходи до класифікації бюджетів, визначалися переваги та недоліки впровадження бюджетування на підприємствах. Тому необхідність поглиблення теоретико-методичних напрацювань щодо даної проблематики вимагає подальшого дослідження.

**Метою дослідження** є вивчення бюджетування як сучасного процесу фінансового планування, його складових елементів, аналіз проблем впровадження техніки бюджетування на українських підприємствах та визначення напрямів щодо покращення цього процесу.

**Виклад основного матеріалу** Успіх будь-якого підприємства на ринку визначається правильною організацією виробничого процесу, політикою зниження витрат, тобто, впливом на внутрішні фактори виробництва. Одним із дієвих методів організації діяльності підприємства є процес бюджетування.

Поняття «бюджет» та «бюджетування» ще й досі лишаються не до кінця зрозумілими і по-різному трактуються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Поява поняття «бюджет» на рівні підприємства пов'язана зі зростанням ролі оперативного фінансового планування та управлінського обліку.

С.Ф. Голов трактує термін «бюджетування» як процес планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів, з одного боку, характеризує його як складову частину планування, а з іншого, передбачає бюджетування як процес складання бюджетів [3].

М.Д. Білик, розкриває поняття «бюджет» як оперативний фінансовий план, що складається на короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами і функціями, який забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень [2].

На нашу думку, доцільним є розгляд бюджетування як процесу. Адже, бюджетування як процес організації управління фінансовою діяльністю підприємства базується на розробленні бюджетів різного рівня та напрямів

діяльності, організації контролю за їх виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та внесення відповідних коригувань з метою досягнення поставлених завдань. Також цей процес покликаний пов'язувати оперативні цілі структурних одиниць із метою всього підприємства.

Варто відмітити, що бюджетування охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупки, продажі та контроль якості.

Досягнення основної мети бюджетування, тобто його реалізації у діяльності вітчизняних підприємств, повинна здійснюватися за рахунок кваліфікованого поетапного впровадження в дію, а результативність цього процесу має забезпечуватися здатністю підприємства визначати оптимальний варіант розвитку та розробці дій, спрямованих на його ефективну реалізацію.

Єдності щодо кількісного та сутнісного розкриття етапів цього процесу в сучасній економічній літературі немає.

С.О. Джерелейко узагальнює процес бюджетування за такими етапами: розробка тактичних цілей бюджетування; аналіз і опис існуючих бізнес-процесів на підприємстві; оцінка організаційної структури підприємства; затвердження змін організаційної структури та виокремлення на її основі фінансової структури; розробка та налаштування організаційно-фінансової моделі бюджетування; створення бюджетного комітету та розробка бюджетного регламенту; підготовка персоналу, автоматизація процедури впровадження бюджетування, апробація одержаних результатів, введення бюджетування в промислово експлуатацію [4].

Бюджетування є найважливішим елементом забезпечення фінансової стійкості підприємства у короткостроковому періоді. Цей процес відображає основний зміст сучасної технології фінансового планування та має адекватні складові (табл. 1).

Таблиця 1

### Сукупність елементів процесу бюджетування

Елемент	Характеристика
Об'єкт	підприємство; окремі види діяльності чи операції; структурні підрозділи; бізнес-процеси; інвестиційні проекти; центри відповідальності; види витрат; центри фінансового обліку
Предмет	ключові показники фінансово-господарської діяльності підприємства (доходи, витрати, фінансові результати, активи, пасиви, грошові потоки) – прогнозні та фактичні; величина відхилень
Суб'єкт	власники; фінансовий директор; члени бюджетного комітету (іншого контролюючого органу); функціональні менеджери; керівники структурних підрозділів і центрів відповідальності; посадові особи, відповідальні за бюджетування
Мета	ухвалення ефективних управлінських рішень щодо оптимізації джерел та структури надходження залучених коштів, їх розподілу і використання для забезпечення повноцінного фінансування підприємства і зростання його ринкової вартості
Завдання	вибір об'єктів бюджетування; розробка бюджетів; розрахунок бюджетних

	показників; визначення джерел і обсягів фінансування; виявлення резервів залучення коштів; прогнозування фінансового стану на майбутній період (квартал, рік)
Принципи	часова визначеність; багатоваріантність; релевантність інформації; узгодженість цілей «знизу-вгору»; зв'язок із фінансовою стратегією підприємства; послідовність; підпорядкованість виконавцям; уніфікація форм бюджетів
Функції	планування; контроль; координація; аналіз і оцінка; облік; організація; регулювання; мотивація; інформаційна функція; комунікативна функція; функція прийняття рішень і делегування повноважень

Процес бюджетування має свої переваги і недоліки (табл. 2).

Таблиця 2

### Переваги і недоліки бюджетування

Переваги	Недоліки
Поліпшення управління ресурсами в організації, забезпечення їх цільового використання та оптимізації. Вдосконалення розподілу ресурсів	Можливе збільшення конфліктів між працівниками підприємства, спричинене опором нововведенням та нерозумінням поставлених перед працівниками цілей
Забезпечення координації діяльності всіх підрозділів, спрямованої на досягнення кінцевих результатів	Велика трудомісткість процесу бюджетування та, як правило, його висока вартість
Зміцнення фінансової дисципліни на підприємстві, забезпечення фінансової стійкості	Протиріччя між досягненням цілей та їх стимулюючим ефектом
Створення передумов для децентралізації й делегування повноважень	Нерозуміння менеджерами сутності та всіх можливостей бюджетування

Попри існування певних недоліків, процес бюджетування є найважливішим елементом забезпечення фінансової стійкості підприємства у короткостроковому періоді та має цілу низку переваг.

Воно забезпечує можливість в єдиному інформаційному форматі розробляти й контролювати виконання плану, своєчасно оцінювати відхилення фактичних показників від планових.

Ще однією позитивною стороною бюджетування є його гнучкість, тобто здатність бюджету до змін. Швидкість реагування планових показників на зовнішні виклики й загрози – дуже важлива характеристика бюджетування в умовах нестабільності й невизначеності.

Оскільки в сучасних умовах кожне підприємство, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, має керуватися у своїй діяльності принципами самоокупності та самофінансування, обґрунтованість формування фінансових планів та ефективність використання фінансових ресурсів стає все більш актуальною проблемою.

При цьому основною метою фінансового планування стає забезпечення фінансових та матеріальних можливостей для успішної господарської діяльності, та в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості всіх видів діяльності підприємства.

Наслідки економічних й політичних реформ в Україні спричинили неоднозначний вплив на стан промислових підприємств. Окремим із них удалося адаптуватися до ринкових умов господарювання, для інших нові методи виявилися настільки складними, що призвели до їх збитковості й навіть банкрутства.

Статистика свідчить, що від 35 до 80 % підприємств виявилися нездатними нормально функціонувати і знайти своє місце на ринку. Найбільше впливають на погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств ті обставини, що більшість з них надлишково енергомісткі та утримують складну виробничу та соціальну інфраструктуру.

Виробництво традиційно орієнтується на досягнення обсягів, а не якості продукції, відсоток відходів значний, а схем їхньої переробки немає. Але головним недоліком у діяльності підприємств є відсутність орієнтації на кінцевий результат, що повинно забезпечуватися впровадженням фінансового планування і контролю. Проблеми, пов'язані з організацією системи фінансового планування на сучасних українських підприємствах, можна згрупувати за ступенем важливості:

- 1) неадекватність фінансових планів можливостям підприємства;
- 2) вимога до оперативності складання й корегування бюджетів;
- 3) забезпечення прозорості й простоти бюджетів для керівництва;
- 4) відсутність гармонізації між довгостроковими планами й короткостроковими бюджетами;
- 5) реалізація бюджетів на всіх рівнях;
- 6) забезпечення комплексності.

Майже третина проблем пов'язана з неадекватністю фінансових планів, зокрема бюджетів можливостям підприємства, що викликане, як правило, необґрунтованими показниками щодо збуту, постачання сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо, заниженими термінами погашення дебіторської заборгованості, надмірними потребами у зовнішньому фінансуванні.

Іншою проблемою є вимога до оперативності складання й корегування (у разі необхідності) планів.

Економічні служби й досі готують значну кількість непридатних для фінансового аналізу документів, а відсутність чіткої системи підготовки і передачі планової інформації з відділу до відділу, недостовірність інформації призводять до того, що навіть добре опрацьований бюджет стає непотрібним, тому що спізнюється до планового терміну. Або у цих бюджетах відсутні елементи гнучкості, що не дозволяє менеджменту своєчасно відкоригувати бюджет у разі виникнення проблем, пов'язаних з викликами й загрозами зовнішнього і внутрішнього середовища.

Дві попередні проблеми неминуче викликають третю – «непрозорість» і ускладненість бюджетів для керівництва. Це природний наслідок відсутності чітких внутрішніх стандартів формування бюджетів.

Дуже важливо, щоб укладачі бюджету брали участь у прийнятті його остаточного варіанта, а керівник не переглядав бюджет без ретельного аналізу.

Порушення послідовності операцій планування може призвести до відсутності гармонізації (розбалансованість) між довгостроковими планами й короткостроковими бюджетами. Останні формуються за своїми законами і потребують розділу недостатніх оборотних коштів підприємства за напрямками та проектами. Звичайно, сьогодні є підприємства, де ця проблема значною мірою розв'язана, але для більшості – вона й надалі залишається актуальною.

Існують ще дві проблеми – реалізація бюджетів на всіх рівнях та їх комплексність. Під реалізацією бюджетів на всіх рівнях маємо на увазі ступінь їх виконання з точки зору забезпечення необхідними фінансовими і матеріальними ресурсами, безперерійна забезпеченість необхідними ресурсами.

Комплексність бюджетів означає, що крім фінансових розділів бюджету за доходами і витратами, необхідні також реальні бюджети за прибутками та збитками, рухом заборгованості, плановим балансом. Усі вони повинні складатися у формі, зручній для топ-менеджерів. Крім того, доцільно використовувати інструменти факторного аналізу, щоб оцінити можливі варіанти розвитку подій при зміні ключових планових показників.

Для більшості українських підприємств такими показниками під час складання річного плану є виручка, собівартість і прибуток. Водночас не аналізуються такі показники, як рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, оборотність активів, запас фінансової стійкості, темпи економічного зростання підприємства.

Дуже часто на підприємствах не формується плановий баланс і не аналізується його структура, не прогнозується динаміка зміни фінансової стійкості й ліквідності. Фінансовий план лише тоді стане реальним інструментом управління підприємством, коли його виконання можна буде оперативно контролювати.

Слід зазначити, що впровадження бюджетування на українських підприємствах практично завжди зіштовхується з методичними та організаційними проблемами. Трудомісткий процес упровадження системи бюджетування може тривати місяцями і навіть роками. Крім тимчасових витрат він вимагає наявності висококваліфікованих фахівців в області бюджетування та комп'ютерних технологій, без яких цей процес здійснити неможливо. Як правило, українські підприємства залучають фахівців консалтингових фірм або аутсорсинг, адже це обходиться їм дешевше і значно надійніше.

Водночас, складнішим завданням залишається розроблення бюджетів для малих і середніх підприємств, де всі завдання щодо фінансового аналізу вирішує бухгалтер чи директор відповідно до їх компетенції.

Дослідження проблем бюджетування свідчить, що разом із зростанням розміру малих підприємств і переходом їх у статус середніх зростає потреба у фінансовому аналізі та обґрунтованому фінансовому плануванні. Для малих підприємств значною потребою є прогнозування грошових потоків, оскільки



тільки стабільність надходження виручки та правильність визначення витрат виступають гарантом їх безперервної діяльності.

Крім того, не менш важливою проблемою фінансового планування є забезпечення обґрунтованості бюджету, його реальності. Це залежить значною мірою від достовірності даних щодо збуту, дебіторської заборгованості та строків її погашення, потреб у фінансуванні, налагодженої роботи підрозділів, задіяних у складанні бюджетів та оперативності їх розроблення.

Створення надійної і гнучкої системи управління фінансами, спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної та інвестиційної політики дасть змогу підприємствам суттєво підвищити ефективність діяльності.

Бюджетування виражає основний зміст сучасної технології фінансового планування. Воно забезпечує можливість в єдиному інформаційному форматі розробляти й контролювати виконання плану, своєчасно оцінювати відхилення фактичних показників від планових. Цей процес оперативного прийняття управлінських рішень і коригування поточних дій виявляє основну вимогу до ефективності системи управління фінансами у мінливому економічному середовищі. Застосування процесу бюджетування дасть можливість підприємствам досягти:

- 1) поліпшення оперативного управління, зокрема збалансованості надходжень і витрачання ресурсів підприємства;
- 2) зростання продажу та оптимізації витрат за рахунок маневрування ресурсами підприємства;
- 3) поліпшення управління борговими зобов'язаннями та інвестиціями;
- 4) оптимізації структури дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 5) створення надійної бази для оцінювання ефективності роботи кожного з підрозділів підприємства, а також його фінансового стану в цілому;
- 6) швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі.

**Висновки** Бюджетування відображає основний зміст сучасної технології фінансового планування. Цей процес оперативного прийняття управлінських рішень і коригування поточних дій виявляє основну вимогу до ефективності системи управління фінансами у непередбачуваному економічному середовищі.

Для забезпечення обґрунтованого бюджетування та виконання бюджетів необхідною є підготовка регламенту його складання залежно від розміру підприємства (велике, середнє, мале) та специфіки діяльності, організаційно-правової форми, належним чином опрацьованої та достовірної інформації. А приділяючи більше уваги бюджетуванню можна досягти фінансової стабільності підприємства як в короткостроковій так і в довгостроковій перспективі.

Роль бюджетування в діяльності вітчизняних підприємств полягає в тому, що воно сприяє росту ефективності використання виробничих ресурсів та витрат. Ця задача бюджетування є першочерговою для всіх підприємств, адже ефективність їх діяльності, а також використання ресурсів і витрат знаходяться на дуже низькому рівні. Тому методологічні та практичні засади бюджетування

потребують ретельного вивчення. З огляду на це перспективою подальших досліджень є розроблення ієрархічної моделі впровадження технологій бюджетування на промислових підприємствах.

#### Список використаних джерел:

1. Брадул О.М. Управлінський облік: Навч.–практич. посіб. / О.М. Брадул. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2017. – 352 с.
2. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2010. – № 3 – С. 97-109.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 534 с.
4. Джерелейко С.О. Етапи формування та впровадження бюджетування в діяльності промислових підприємств / С.О. Джерелейко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 [31]. – С. 222-227.
5. Калініна О.М. Етапи розробки і впровадження бюджетування / О.М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1(9). – С.57-64.
6. Куцик В.І. Роль бюджетування в управлінні підприємством / В.І. Куцик, Ю.О. Коляса // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 137-139.
7. Ткаченко А.М. Бюджетування – ефективний засіб попередження впливу кризових явищ [Електронний ресурс] / А.М. Ткаченко. – Режим доступу: [www.zgia.zp.ua](http://www.zgia.zp.ua)

УДК 658.14

**Сіренко С.В**

ст. викл. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Аверіна А.В.**

студентка 1 курсу магістратури

спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

### ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО І ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

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

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

**Постановка проблеми.** Проведення господарської діяльності будь-якого підприємства має на увазі наявність фінансових ресурсів. Фінансові ресурси можуть залучатися підприємством з різних джерел і виступати в різних формах.

В умовах ринкової економіки фінансовий стан і фінансова стійкість підприємства багато в чому визначається джерелами його фінансування, тобто структурою капіталу. Структура капіталу — співвідношення або структура цінних паперів, що використовуються підприємством для фінансування [1]. Ключова проблема, притаманна будь-якому підприємству - чи може воно, змінивши структуру фінансування, впливати на свою загальну вартість і вартість капіталу.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідження вітчизняної та зарубіжної літератури показало, що при аналізі джерел фінансування особлива увага приділяється проблемам, пов'язаним з власними джерелами фінансування, а саме складом і структурою власного капіталу. Коло проблем пов'язаних з формою фінансування, оптимальним співвідношенням джерел фінансування та їх вартості, складом і структурою власного капіталу висвітлені в роботах таких авторів як, Дж. К. Ван Хорн, Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, И.А.Бланк, М.Миллер, Ф.Модильяни, П.И.Вахрин, О.В.Ефимова, В.Л.Быкадоров, П.Д.Алексеев, В.П.Савчук, Е.С.Стоянова, В.В.Ковалев, А.Ф.Ионова, Н.Н.Селезнева.

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

**Результати дослідження.** Одна з основних проблем фінансового менеджменту — формування раціональної структури джерел коштів підприємства [2]. Принципово всі джерела фінансових ресурсів підприємства можна класифікувати таким чином:

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

Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами: акціонерам (власникам) необхідно виплачувати дивіденди, банкам - відсотки за надані кредити, інвесторам - відсотки за вчинені інвестиції. Всі залучені з того чи іншого джерела кошти мають вартість, тобто за використання всіх фінансових ресурсів треба платити.

Загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу, називається його вартістю [3].

Вартість капіталу повинна враховувати наступні ключові фактори: реальну норму прибутковості; інфляцію і пов'язане з нею очікуване зниження купівельної спроможності грошових коштів; ризик як характеристику невизначеності отримання економічних вигод [4]. Необхідно відзначити дві принципово важливі особливості плати за власні фінансові ресурси підприємства.

Вартість власних фінансових ресурсів підприємства передбачає ідентифікацію основних їх елементів: залучені фінансові ресурси, які вкладені в

підприємство у вигляді фінансових інструментів власності (акцій); власні фінансові ресурси підприємства, накопичені їм у процесі своєї діяльності.

Вищевказані елементи фінансових ресурсів підприємства є основними складовими власного капіталу: інвестиційний капітал; накопичений капітал. Крім того в складі власного капіталу можна виділити складову, пов'язану зі зміною вартості активів підприємства внаслідок їх переоцінки. Розподіл, власного капіталу на інвестований і накопичений має велике значення, як в теоретичному, так і в практичному плані: за співвідношенням і динаміці цих груп оцінюють ефективність діяльності підприємства. Тенденція до збільшення питомої ваги накопиченого капіталу, свідчить про здатність нарощувати кошти, вкладені в активи підприємства, що характеризує фінансову стійкість підприємства. Правильний вибір структури власного капіталу забезпечити позитивні фінансові результати підприємства в майбутньому.

Власний капітал характеризується такими позитивними властивостями:

- простотою залучення, так як рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування) не вимагає отримання згоди інших суб'єктів господарювання;

- забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а відповідно, і зниженням ризику банкрутства [5]. Однак підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку. Це пов'язано, перш за все, з невикористаною можливістю збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового левериджу, так як без залучення позикового капіталу неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною. У той же час, підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливість приросту фінансової рентабельності, однак в більшій мірі піддається фінансовому ризику і загрозу банкрутства. Позиковий капітал характеризується наступними позитивними властивостями:

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

Виходячи, з вищевикладеного можна зробити висновок, що конкурентна позиція підприємства на ринку, багато в чому залежить від структури джерел фінансування підприємства і оптимальної величини середньозваженої вартості капіталу. Середньозважена вартість капіталу (WACC) характеризує вартість всіх задіяних фінансових ресурсів підприємства: власного і позикового капіталів, з урахуванням їх частки в загальному обсязі джерел. Оптимізація структури капіталу є однією з найскладніших проблем, що вирішуються в процесі управління фінансами підприємства. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення власних і позикових коштів, при якому

забезпечується найбільш ефективна пропорція між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, що сприяє його максимальній ринковій вартості. Родоначальниками теорії структури капіталу вважаються вчені Франко Модильяни і Мертон Миллер, які стверджували, що за умови відсутності податків і ризику, фінансовий стан підприємства не залежить від структури його капіталу [6].

В основі даної теорії базовими виступають наступні твердження:

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

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

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

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

Формування структури капіталу багато в чому залежить від того у кого в руках знаходиться основна частина капіталу підприємства. Коли основна частина капіталу знаходиться в руках акціонерів (власників), а не керівного складу підприємства, при потребі в залученні додаткових коштів, перевага буде на боці боргових зобов'язань в зв'язку з тим, що цей вид фінансування сприятиме більшій сумі дивідендів акціонерам у майбутньому. Однак таке рішення не завжди може бути виправданим, і може привести до фінансової неплатоспроможності.

**Висновки.** Одним з ключових блоків управлінських рішень фінансового характеру, є рішення щодо джерел фінансування діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки будь-яке підприємство має досить різноманітний вибір джерел фінансування своєї діяльності. Для основних джерел фінансування можна кількісно оцінити, у що обходиться підприємству дане джерело. У ринковій економіці практично не існує безкоштовних джерел фінансування.

Крім того, джерела розрізняються за своєю вартістю, причому вартість конкретного джерела може змінюватися при зміні фінансової структури капіталу. Саме вартість капіталу за окремими джерелами і в цілому, є об'єктом уваги всіх осіб, що мають відношення до діяльності підприємства. Суб'єкти господарської діяльності, в структурі капіталу яких превалює частка власного



капіталу, мають високу фінансову стійкість, але обмежують темпи свого розвитку. Кожне підприємство має характерну тільки йому структуру капіталу, і тільки правильний вибір джерел фінансування може забезпечити позитивні фінансові результати в майбутньому.

#### Список використаних джерел

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами Москва «Финансы и статистика» 1996 – с.799
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика Москва Издательство «перспектива» 1996 – с.405
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов Москва: «Финансы и статистика» 2002 – с.39
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений ОМЕГА-Л Москва 2010 – с.351
5. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ «Перспектив» Москва 2007 – с.623
6. Миллер М., Модильяни Ф. Стоимость капитала, финансы корпорации и теория инвестиций (Текст) – Москва: Дело 2001- с.528

УДК 658.15

**Сіренко С.В**

ст. викл. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Старостіна І.О.**

студентка 1 курсу магістратури  
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

### УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ: ОСНОВНІ МЕТОДИ І ФАКТОРИ

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

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

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

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

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

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

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

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

Швидкість обороту оборотних коштів впливає на такі показники:

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

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

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

- 1) перед виробничу;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Під фінансовим циклом прийнято розуміти період, який починається з моменту оплати постачальникам за матеріали (погашення кредиторської заборгованості) і закінчується у момент отримання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

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

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

Зміна швидкості обороту засобів призводить до того, що за інших рівних умов (масштаби діяльності, структура активів, структура витрат) змінюється величина активів, а отже, і потреба у фінансуванні. Уповільнення оборотності активів приводить до зростання їх остатків, прискорення оборотності — до їх скорочення. В цих умовах у підприємства або виникає потреба в додатковому фінансуванні, або відбувається звільнення засобів з обороту у зв'язку з прискоренням їх оборотності [5]. Пошук шляхів прискорення оборотності оборотних активів за стадіями кругообігу оборотних активів є оперативним та найефективнішим. Важливим завданням для керівництва є визначення резервів збільшення показників оборотності та ліквідності оборотних активів і розроблення певних заходів щодо їх мобілізації.

**Висновки.** Фінансове положення підприємств знаходиться в прямій залежності від стану оборотних коштів, ефективності і раціональності їх використання і припускає сумірність витрат з результатами господарської діяльності. Стан і ефективність використання оборотних коштів — одна з головних умов успішної діяльності підприємства.

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

Основними складовими частинами оборотних коштів є: запаси (матеріали і готова продукція), дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові вкладення і грошові кошти. Збільшення періоду обороту, а значить, і величини в балансі таких оборотних активів, як запаси або дебіторська заборгованість, так само як і прискорення термінів розрахунків з кредиторами (зменшення залишків в балансі), супроводжується відтоком грошових коштів. Навпаки, прискорення оборотності запасів, коштів в розрахунках і інших елементів оборотних активів підприємства (зменшення залишків в балансі), а також збільшення періоду погашення короткострокових зобов'язань пов'язані з притокою грошових коштів. Дане положення є принциповим при аналізі руху грошових потоків.

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

#### Список використаних джерел

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

УДК 349.232

**Шнурко А.М.**

ст. викл. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Шнурко П.В.**

студент 1 курсу магістратури  
спеціальності 071 облік і оподаткування

### ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У СИСТЕМІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

*У статті проаналізовано нормативно-правову базу, що регламентує механізм стягнення податку на доходи фізичних осіб та його місце у системі прямого оподаткування. В процесі дослідження доведено, що податкова система України характеризується нестабільністю, фіскальною спрямованістю з обмеженою та слабо розвиненою регулюючою функцією.*

**Ключові слова:** податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), податкова соціальна пільга (ПСП), ставка, аналіз і механізм стягнення податку на доходи фізичних осіб, податкова система, бюджет, база оподаткування.

**Постановка проблеми.** Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних податків, які відіграють значну роль у перерозподілі доходів громадян та забезпечують формування доходної частини бюджету. За допомогою даного податку держава має можливість впливати на рівень доходів і накопичень громадян, він є соціальним регулятором, так як перерозподіляє доходи кожного члена суспільства, під час його сплати формуються взаємозв'язки платників з державою, так як кожен з них стає учасником бюджетного процесу щодо формування доходів держави. Проблема



оподаткування доходів фізичних осіб була завжди актуальною, що зумовлено його значенням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В процесі дослідження увага приділялася чинному законодавству, яке регулює порядок нарахування і сплати податку на доходи фізичних осіб, проте заслуговують на увагу праці таких науковців, як: Чижикова Т.В., Сидорович М.Я., Безверхий К. та інші. Нестабільність чинного податкового законодавства потребує подальшого дослідження проблеми механізму нарахування та стягнення податку на доходи фізичних осіб, виявлення впливу змін податкового законодавства на суму надходжень від даного податку до бюджету.

**Метою** статті є формування механізму стягнення податку на доходи фізичних осіб та оцінка надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету України. Досягнення даної мети зумовлюється виконанням таких завдань: дослідити податок на доходи фізичних осіб як важливу складову системи прямого оподаткування, його економічну сутність та механізм справляння; оцінити роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні дохідної частини бюджету; визначити перспективи вдосконалення справляння податку на доходи фізичних осіб на основі використання зарубіжного досвіду

**Виклад основного матеріалу.** Податки, виступаючи головним джерелом формування державних фінансових ресурсів, є, водночас, важливим засобом акумулювання грошових коштів у бюджет країни. Податки є вихідною фінансовою базою функціонування держави та найважливішою формою регулювання ринкових відносин.

Оподаткування доходів громадян є не тільки вагомим джерелом формування бюджетних ресурсів держави, але і важливим фінансовим важелем соціально економічних процесів, оскільки його сума впливає на обсяг і структуру доходів платників, рівень їх заощаджень, активність інвестиційної діяльності, процеси нагромадження капіталу, визначає обсяги сукупного споживання та інші чинники стабільності та розвитку суспільства.

В сучасних умовах ринкової економіки, де існують різні форми власності, побудова системи оподаткування здійснюється на демократичних засадах, із забезпеченням рівності та неупередженості до усіх платників податку незалежно від форми власності та його діяльності, а також із врахуванням всіх доходів, які фізична особа отримує з різних джерел.

Залежно від цілей державної політики змінюється розмір податкового навантаження. Так, якщо держава має на меті наповнення бюджету, тобто збільшення доходів від оподаткування, то збільшуються ставки оподаткування, а отже і податкове навантаження, проте таке збільшення є фіскально ефективним лише до певної точки. Якщо ж метою є покращення рівня життя громадян та стимулювання економічного розвитку, то величина податкового навантаження зменшується.

Досягнення тієї чи іншої мети можливе лише при повному врахуванні всіх факторів, які впливають на величину надходжень від оподаткування доходів

фізичних осіб. Такими факторами є: чисельність населення; платоспроможність платників податку; розмір доходів, що підлягають оподаткуванню ( база оподаткування); ставки податку; надання податкових пільг та знижок; рівень тіньової економіки; стабільність податкового законодавства.

Податок з доходів фізичних осіб — плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок [1].

Податку на доходи фізичних осіб, як економічній категорії властиві наступні характеристики:

- 1) фінансово-економічна – відчуження частини власності платника на користь держави;
- 2) політична - узгодження інтересів різних верств суспільства;
- 3) соціальна - зачіпає інтереси економічно активного населення країни; згладжує ступінь нерівності в доходах; впливає на рівень заощаджень населення, обсяг, динаміку і структуру внутрішнього попиту, якість життя, демографічні та інші показники соціальної сфери[1].

Оподаткування доходів фізичних осіб входить до фінансового механізму держави. У результаті перерозподілу доходів фізичних осіб, з одного боку, реалізується економічна доктрина щодо рівня добробуту різних верств населення, а з іншого – формується фінансова база держави.

Податок з доходів фізичних осіб відомий з незапам'ятних часів, завжди існував, є і існуватиме в кожній державі. Податок на доходи набув поширення у світі у зв'язку з зростанням індивідуальних доходів, їх урізноманітненням (нерухомість, цінні папери, підприємства) та зосередженням у одного платника, що зробило більш доцільним сукупне оподаткування доходів.

У структурі доходів держбюджету України ПДФО становить понад 11%. ПДФО має скерованість на соціальну справедливість податкової систем, оскільки ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягів доходу платника [2].

ПДФО належить до числа загальнодержавних податків. Порядок оподаткування регулюється розділом IV Податкового кодексу України (ПКУ). Платниками податку є громадяни (резиденти і нерезиденти), податок утримується з отриманих ними доходів. Нарахування (утримання) податку здійснюють як фізичні особи (підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність), так і роботодавці [3].

Ставки ПДФО визначені ст. 167 ПКУ. Основною ставкою є 18%. Застосовується майже для всіх видів доходів громадян: зарплати, стипендії, заохочувальні виплати, виплати за договорами цивільно-правового характеру тощо. Є й низка доходів, які оподатковуються за іншими ставками. Це дивіденди за акціями – 5% або 9%, дохід від продажу майна (рухомого, нерухомого) – 5%, спадок – 5% або 18%. Також в ПКУ передбачені види доходів, які звільнені від податків (стаття 165) [3].

Виходячи з вищесказаного зазначимо: ПДФО виконує фіскальну та регулюючу функції.

Місце та роль податку в системі оподаткування визначається через його переваги.

Якими зокрема є:

- обкладання платника податком відбувається відповідно до його платоспроможності;
- один з основних податків, який дозволяє в максимальному ступені реалізувати основні принципи оподаткування: справедливість і рівномірність розподілу податкового тягаря;
- у багатьох країнах застосовується прогресивна шкала оподаткування та неоподатковуваний мінімум, що є свідченням соціальної справедливості;
- дозволяє оподатковувати доходи з різних джерел походження;
- вважається однією з найбільш досконалих форм оподаткування, адже охоплює основне джерело, з якого повинні сплачуватися податки – чистий дохід суспільства;
- дозволяє змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
- впливає на структуру кінцевих доходів населення, а отже, і на структуру потреб населення.

Для контролю за дотриманням сплати податку з доходів фізичних осіб в Україні ведеться Державний реєстр фізичних осіб платників податків. Він є, по суті, автоматизованим банком даних, що забезпечує єдиний державний облік усіх фізичних осіб, зобов'язаних сплачувати податки. Відповідно до цього податкова інспекція кожній особі присвоює десятизначний ідентифікаційний номер (код). Цей номер присвоюється один раз і на все життя. Він обов'язковий для пред'явлення в різні органи державної реєстрації, установи банків, під час прийому на роботу, виплати грошових сум тощо.

Зважаючи на важливу роль саме податку на доходи фізичних осіб у наповненні місцевих бюджетів і в той же час на відсутність суттєвої фінансової підтримки та нездатність органів місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання соціально-економічного характеру виникає необхідність детального дослідження ролі податку на доходи фізичних осіб у системі територіальних фінансів[1].

Ідея прогресивного оподаткування доходів громадян полягає у тому, що багаті повинні сплачувати більше для того, щоб ці кошти через бюджет перерозподілялись на користь бідних. Проте ні про яку ефективність оподаткування доходів багатих не можна говорити без запровадження непрямих методів визначення доходів платника. Проте ці методи заборонені згідно з чинним законодавством[1].

Перспективи вдосконалення справляння податку на доходи фізичних осіб на основі використання зарубіжного досвіду. Побудова соціально-орієнтованої економіки та інтеграція в європейське співтовариство є стратегічною метою України, відповідно вдосконалення податкової системи має виходити саме з цієї мети. Тому податкова система України має бути гармонізованою із

податковими системами зарубіжних країн. Отже, необхідною є розробка такого податкового механізму, який би враховував інтереси платників і держави, а крім того, відповідав критеріям побудови податкових систем зарубіжних країн.

Система оподаткування доходів фізичних осіб, яка повинна бути адаптована до умов держави має важливе значення, так як є пріоритетною та впливовою на наповнення бюджету, а група платників ПДФО є найбільш чисельною. Проте сьогодні в системі адміністрування ПДФО в Україні існують певні проблеми та дисбаланси: – неврахування зарубіжного досвіду справляння ПДФО; – недосконалість законодавства в частині призначення ПСП; – невідповідність справляння ПДФО окремим принципам побудови та призначення системи оподаткування; – відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб; – низький рівень фінансової грамотності та податкової культури населення; – високий рівень корупції в країні; – масове ухилення від сплати ПДФО; – відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки. Тому при формуванні ефективного механізму оподаткування доходів фізичних осіб виникає необхідність врахування провідного зарубіжного досвіду.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік», розмір мінімальної заробітної плати становить: у місячному розмірі: з 1 січня — 4173 грн.; у погодинному розмірі: з 1 січня — 25,13 грн.

Ще одна величина, яка впливатиме на розмір об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб, прожитковий мінімум для працездатної особи (з розрахунку на місяць), установлений Законом на 1 січня 2019 року, — 1921 грн. Так, від розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (з розрахунку на місяць) станом на 1 січня 2019 р. залежить розмір податкової соціальної пільги[1].

Згідно з пп. 169.1.1 ст. 169 Податкового кодексу України (ПКУ) податкова соціальна пільга надається для будь-якого платника податку в розмірі, що дорівнює 50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (з розрахунку на місяць), установленого законом на 1 січня звітного податкового року[3].

У 2019 р. її базовий розмір (100%):  $1921 \text{ грн.} \times 50 \% = 960,50 \text{ грн.}$

Відповідно до абзацу першого пп.169.4.1 ст. 169 ПКУ податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує певний поріг — суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, що діє для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн. [3].

Отже, у 2019 р. цей поріг становить:  $1921 \text{ грн.} \times 1,4 = 2690 \text{ грн.}$

У разі якщо заробітна плата більша, ніж 2690 грн. і немає інших пільг, встановлених ПКУ, податкова соціальна пільга не застосовується.

Граничний розмір доходу, який дає право на отримання ПСП одному з батьків у випадку та у розмірі, що передбачені пп.169.1.2 ст.169 ПКУ, визначається як добуток порогу застосування ПСП та відповідної кількості дітей[3].

Вище наведені дані підтверджують недосконалість законодавства в частині призначення ПСП.

Незважаючи на те, що влада України намагається з року в рік реформувати та покращити систему оподаткування доходів громадян, вона все ж залишається недосконалою та має резерви зростання ефективності. Для того, щоб збільшити податкові надходження до бюджету та покращити економічну ситуацію в країні, важливо здійснити зміни щодо зменшення податкового навантаження малозабезпечених громадян, здійснювати диференціацію ставок залежно від виду діяльності та розміру доходу, а також врахування сімейного стану платників, кількості зайнятих у сім'ї та кількості дітей.

Першочерговими цілями мають стати введення неоподаткованого мінімуму замість сучасної податкової соціальної пільги, а також запровадження прогресивної шкали оподаткування. Такі заходи дозволять вирішити одну з основних соціальних проблем України нерівномірність розподілу доходів між бідними та багатими.

Удосконалення також потребує робота фіскальних органів, здійснення контролю за сплатою податків та ухилянням від їх сплати. Підсумовуючи, важливо розуміти, що не варто копіювати провідний світовий досвід і впроваджувати його в Україні, необхідно консолідувати найкращі розробки зарубіжних систем оподаткування доходів, пристосовувати їх до українських реалій, та розробляти власну ефективну, справедливу, соціально спрямовану модель системи оподаткування доходів фізичних осіб.

**Висновки.** Подальший розвиток України як соціально-орієнтованої правової держави націленої на інтеграцію в європейське співтовариство визначатиметься рівнем розвитку усіх державних інститутів, зокрема й податкової системи. Отже, податкова система потребує приведення у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики.

Таким чином, оподаткування фізичних осіб є важливим та ефективним важелем для податкової системи, оскільки включає використання її фіскальних та регулюючих механізмів. Оподаткування доходів населення впливає на рівень життя громадян, добробут населення, а також на соціально-економічний розвиток країни в загальному.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 50, ст.400) {Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2696-VIII від 28.02.2019} [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>



2. Значення податку на доходи фізичних осіб у системі територіальних фінансів [Електронний ресурс] / І. О. Цимбалюк // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. — 2013. — Вип. 1. — С. 204—212.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

4. Пріоритети реформування податку на доходи фізичних осіб у сучасних умовах [Електронний ресурс] / К. І. Швабій. // Збірник наукових бб праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). — 2013. — № 2.

5. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України / Л. В. Юрчишена // Финансы, учет, банки. - 2016. - Вып. 1. - С. 215-224. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub\\_2016\\_1\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2016_1_25).

УДК 336.13

**Яровий К.О.**

к.пед.н., доц. кафедри обліку і аудиту ДДПУ

**Демиденко Г.П., Мотових Н.В.**

студенки 1 курсу магістратури

спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

## **ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

*Державне фінансове регулювання є одним із вагомих інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни. формування сучасної моделі фінансового механізму державного регулювання економіки регіону, адаптованої до світових стандартів з урахуванням вітчизняної специфіки; розробки нових наукових підходів до вдосконалення організаційного та функціонального механізмів управління формуванням та використанням фінансових ресурсів адміністративно-територіальних утворень; подолання негативних тенденцій та кризових явищ в управлінні регіональним розвитком, і посилення ефективності фінансових важелів державного регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень.*

**Ключові слова:** механізм, державне регулювання, фінансово-економічні процеси, сегмент, система державного регулювання.

**Постановка проблеми.** є теоретичні та практичні питання формування та реалізації фінансового механізму державного регулювання економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність фінансового механізму державного регулювання економіки представлена в наукових роботах таких зарубіжних вчених-науковців: Т. Мен, А. Монкретьєн, Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, Р. Харрод. Серед вітчизняних науковців, що займаються дослідженням даного питання, слід відзначити О. Василика,

Л.Лисяк, І. Лютого, В. Опаріна, А. Соколовську, В.Тропіну, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Разом з тим, на сучасному етапі розвитку державних фінансів питання щодо оцінки впливу фінансового механізму державного регулювання на економічну та соціальну ситуацію в країні є відкритим, що зумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики. Важливим є поглиблення сутності фінансової політики як складової соціально-економічного розвитку, удосконалення положень щодо впливу інструментів державного фінансового регулювання на соціальні та економічні процеси країни, враховуючи інституційні особливості фінансової системи.

**Формулювання мети статті:** полягає в розкритті сутності фінансового механізму державного регулювання економіки та обґрунтуванні напрямів його удосконалення в умовах економічних перетворень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними елементами системи державного регулювання процесів, що відбуваються у підприємницькому середовищі України та безпосередньо впливають на нього, є: політика роздержавлення і приватизації;

- конкурентна (антимонопольна) політика;
- інститут банкрутства суб'єкта підприємництва.

Світовий досвід свідчить, що *роздержавлення* – це загальноекономічний процес, який може відбуватися в різноманітних формах: через демонополізацію і комерціалізацію (роздержавлення в межах державної власності, що супроводжується зняттям підприємств із державного фінансування і переведенням на приватне кредитування); шляхом корпоратизації (акціонування) великих державних підприємств і трансформації державної власності у приватну зі зміною суб'єкта права власності; а також іншими шляхами і в інших формах.

Метою роздержавлення є прискорене створення потрібних для повноцінної ринкової економіки різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності, ліквідація майнової монополії держави у підприємницьких відносинах. Роздержавлення передбачає: комерціалізацію діяльності державних підприємств (запровадження принципу самостійного господарювання) та ліквідацію директивного планування і централізованого розподілу ресурсів; демонополізацію виробництва й розвиток конкуренції; приватизацію державної власності (перехід її у приватну індивідуальну, кооперативну, колективну, акціонерну, змішану власність тощо).

*Приватизація* державного майна – це відчуження майна, що перебуває у державній власності на користь фізичних та юридичних осіб, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України (ст. 1 Закону України "Про приватизацію державного майна").

Основними *пріоритетами* приватизації є підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, прискорення структурної перебудови і розвитку економіки України.

*Способи приватизації.* Так, згідно з чинним законодавством, сьогодні приватизація державного майна може здійснюватися у таких формах:

- продажу об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом;
- продажу акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на аукціоні, за конкурсом, на фондових біржах й іншими способами, що передбачають загальнодоступність та конкуренцію покупців;
- продажу на конкурсній основі цілісного майнового комплексу державного підприємства, що приватизується, або контрольного пакета акцій відкритого акціонерного товариства;
- викупу майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації щодо об'єктів, не проданих на аукціоні, за конкурсом застосовуються неконкурентні способи продажу майна державних підприємств.

Приватизація державних (комунальних) підприємств здійснюється не основі виконання щорічної Державної програми приватизації, що визначає цілі, пріоритети та умови приватизації. Органом державної влади, який контролює приватизаційні процеси в Україні, під керівництвом якого розробляють і виконують програми приватизації, є Фонд державного майна (ФДМ) України та його регіональні відділення і представництва в районах та містах, які утворюють єдину систему державних органів приватизації. ФДМ України є головним органом, який формує і провадить державну політику у сфері приватизації, орендодавцем та продавцем державного майна. ФДМ України підпорядковується КМ України і підзвітний ВР України.

Правові, економічні та організаційні основи роздержавлення і приватизації майна державних підприємств в Україні визначено Законами України, Державною програмою приватизації, постановами та декретами Кабінету Міністрів України тощо. Як основні треба назвати Закони України «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизацію невеликих державних підприємств (мала приватизація)», «Про приватизаційні папери», «Про особливості приватизації майна в АПК».

Унаслідок реформування відносин власності в Україні передбачалося, що в деяких галузях національного господарства, зокрема в легкій і харчовій промисловості, сільському господарстві, торгівлі та сфері побутового обслуговування, питома вага недержавного сектору економіки (кількісно) становитиме 95...100%. У цілому в промисловості кількість підприємств недержавного сектору має перевищувати 75% з обсягом виробленої продукції понад 50%. У таких країнах, наприклад, як США, частка державного сектору становить 10%, Германія – 20%, Франція – 40%, Швеція – 50%, Данія – 60%. Це доводить, що і державний сектор спроможний бути висококонкурентним та ефективним, якщо він функціонує за законами ринку, а не розраховує на бюджетне фінансування та різного роду пільги.

*Конкурентна (антимонопольна) політика держави* – це діяльність держави, спрямована на створення і розвиток конкурентного середовища, антимонопольне регулювання з метою сприяння зростанню ефективності виробництва, кращому задоволенню потреб суспільства, підвищенню конкурентоздатності національної економіки.

Основними напрямками конкурентної політики держави є:

- демонополізація економіки;
- захист та сприяння розвитку економічної конкуренції;
- антимонопольне регулювання;
- державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства.

Держава здійснює антимонопольно-конкурентну політику та сприяє розвиткові конкуренції у сфері господарювання на основі *Державної програми демонополізації економіки та розвитку конкуренції*, що затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України. *Метою програми* є формування та розвиток конкурентного середовища, яке забезпечує ефективне використання суспільних ресурсів, вільний доступ на ринок для підприємців, свободу споживачів у виборі товарів вищої якості за нижчими цінами.

*Об'єктами антимонопольної політики* є: монополізований ринок в цілому та його окремі елементи; суб'єкти господарювання, які займають монополічне становище; державні організаційні структури монополічного типу; центральні органи державної виконавчої влади.

Правила конкуренції і норми антимонопольного регулювання визначаються Господарським кодексом України (ст. 25-41), Законами України «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції» та іншими законодавчими актами. З метою реалізації конкурентної політики, контролю за використанням антимонопольного законодавства створено Антимонопольний комітет України та його територіальні управління в областях, місті Києві.

*Методами антимонопольного регулювання* є:

- законодавче регулювання;
- адміністративне регулювання (штрафи, судові рішення, дозволи, заборони, примус);
- фінансово-економічне стимулювання розвитку конкурентного середовища;
- державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства.

До конкретних засобів антимонопольного регулювання належать:

- обмеження на встановлення вищого рівня цін і тарифів;
- декларування зміни цін;
- установлення стандартів і показників якості для товарів та послуг монополістів;
- врегулювання місткості ринку;
- розподіл ринків;

- використання держзамовлень та контрактів;
- тарифне регулювання експорту та імпорту товарів.

Важливим формотворчим чинником підприємницького середовища є *інститут банкрутства*, котрий є ефективним засобом державного регулювання підприємництва, за допомогою якого формується система захисту інтересів суб'єктів ринкових відносин та створюється цивілізоване підприємницьке середовище.

Інститут банкрутства суб'єкта підприємництва – це важливий елемент механізму державного регулювання підприємницької діяльності, який забезпечує виявлення неефективних, неплатоспроможних підприємств, що не здатні розрахуватися із кредиторами, державою та іншими контрагентами ринку, і гарантує при цьому захист їхніх інтересів, розробляючи (пропонуючи) для підприємства заходи щодо запобігання банкрутства.

*Суб'єктом банкрутства* можуть стати будь-які підприємницькі структури, у тому числі державні підприємства, які неспроможні своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом і кредиторами. Світове законодавство про банкрутство розвивалось у двох напрямках:

британська модель – банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів (основних, оборотних), наявних у боржника, та його ліквідації як суб'єкта господарювання.; американська модель – санація підприємства – система заходів, направлених на запобігання банкрутству.

Умови: випуск нових акцій чи облігацій; збільшення банківських кредитів і надання урядом субсидій; реструктуризація короткострокової заборгованості; ліквідація нерентабельного підприємства і створення на його базі нового; зміна форм власності; випуск нової продукції; зміна ринків збуту тощо. Основна мета інституту банкрутства – не ліквідація підприємства, а задоволення вимог кредиторів та держави. Інститут банкрутства запроваджений в Україні Законом України «Про банкрутство», створює умови для санації, реорганізації, фінансового оздоровлення та оновлення господарської діяльності неплатоспроможних підприємницьких структур. Згідно з ГК України і Законом «Про банкрутство» щодо неплатоспроможного боржника застосовують такі процедури:

- розпорядження майном боржника;
- мирову угоду;
- санацію (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідацію банкрута.

Однак державна політика з питань банкрутства спрямовується перш за все на запобігання банкрутству через забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності суб'єкта підприємництва через процедуру санації.

Банкрутом суб'єкт господарювання визнається (оголошується) тільки за рішенням Арбітражного суду. Таким чином, до прийняття такої ухвали підприємству надається можливість вийти зі стану фінансової неспроможності.



Нормативно-правова база, що регулює процедуру банкрутства, охоплює: Господарський кодекс України, Закон України «Про банкрутство», а також Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про аудиторську діяльність», Арбітражний процесуальний кодекс.

В Україні нормативно-правове регулювання процесу банкрутства ґрунтується на Законах «Про банкрутство», «Про банки і банківську діяльність», а також на арбітражному процесуальному кодексі України.

**Висновки.** В умовах трансформаційних перетворень економіки фінансова система є важливим інструментом визначення пріоритетних напрямів впливу держави на економічні та соціальні процеси. Вдосконалення фінансової політики держави має супроводжуватись покращенням рівня інституційного середовища фінансового механізму економічного зростання. Серед найбільш вагомих напрямів такого удосконалення варто виділити підвищення показника розвитку людського капіталу, збільшення частки високотехнологічної складової економіки, посилення стійкості фінансової системи країни, покращення дієвості впливу фінансових інструментів на темпи економічного зростання, удосконалення механізму реалізації державно-приватного партнерства.

#### Список використаних джерел:

1. Ільченко Д. А. Теоретико-методичні засади дослідження системи державного регулювання пасажирського автомобільного транспортного комплексу: [моногр.] / Д.А. Ільченко. – Херсон: Видавництво: Гринь Д.С., 2017. – 250 с.
2. Інноваційна економіка : теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] / Вип. 1; за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.
3. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [монографія]. /Лисяк Л.В. – К.: Акад. фін. упр., 2009. – 600 с.
4. Опарін В. Системний підхід до формування державної фінансової політики / В. Опарін // Економіка України. – 2011. – №9. – С. 93-95.
5. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17-32.
6. Теорія фінансів / За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
7. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна. – К: НДФІ, 2008. – 368 с.
8. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І. Я.Чугунова – К.: ДННУ АФУ, 2009 – 848 с.
9. Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку / І.Я. Чугунов, А.А. Максюта // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 45–54.

УДК 330.101

**Яровий К.О.**

к.пед.н., доц. каф. обліку і аудиту ДДПУ

**Лисакова Н.**студентка 1 курсу магістратури  
за спеціальністю 073 Менеджмент

## ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ: КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК

*Проаналізовано досвід визначення видів податкових перевірок, сформульовані пропозиції з удосконалення визначення видів податкових перевірок, приділено увагу організації проведення перевірок.*

**Ключові слова:** податкова перевірка, документальна та камеральна перевірки, контролюючі органи, класифікація перевірок

**Постановка проблеми.** Податковий контроль є функцією органів податкової служби. Майже 60 % функцій податкових інспекцій полягають у здійсненні податкового контролю щодо своєчасності подання платниками податків податкових звітностей (декларацій і розрахунків), правильності визначення об'єктів оподаткування, обчислення й сплати податків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розгляду видів податкових перевірок приділяли увагу у своїх роботах Ю.В. Гаруст, Н.А. Маринів, Д.М. Рева, Ю.В. Кваши, П.М. Чистяков та інші, і необхідно відмітити, не безрезультатно. Проте кардинальне реформування податкового законодавства України, що відбулося з прийняттям Податкового кодексу, призвело до того, що певною мірою їх роботи втратили свою новизну, в той час як практика їх застосування вимагає постійного комплексного наукового вивчення, а отже, аналіз видів податкових перевірок, що встановлюються Податковим кодексом України, та передумови і організація їх проведення набувають особливої актуальності.

**Формулювання мети статті:** Завданням Податкового кодексу України було систематизувати всі визначення податкових перевірок, що містилися в законах і підзаконних актах, упорядкувати їх, застосувавши досвід визначення видів податкових перевірок та удосконалити з метою оптимізації податкової системи з урахуванням багатого позитивного досвіду, що нагромаджений у практиці нормотворчості і досягнення правової науки. Відповідно мета та завдання зазначеної статті полягає в тому, щоб проаналізувати досвід визначення видів податкових перевірок та законодавчі нововведення з цього приводу, сформулювати пропозиції з удосконалення визначення видів податкових перевірок.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно зі статтею Податкового кодексу України органи державної податкової служби мають право проводити камеральні, документальні (планові або позапланові; виїзні або невиїзні) та фактичні перевірки.

Камеральні та документальні перевірки проводяться органами державної податкової служби в межах їх повноважень виключно у випадках та порядку, встановлених Податковим кодексом, а фактичні перевірки – Податковим кодексом та іншими законами України, контроль за дотриманням яких покладено на органи державної податкової служби.

Розглянемо детально деякі особливості проведення кожної із зазначених перевірок.

Камеральною вважається перевірка, яка проводиться у приміщенні органу державної податкової служби виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків.

Камеральна перевірка проводиться посадовими особами органу державної податкової служби без будь-якого спеціального рішення керівника такого органу або направлення на її проведення.

Камеральній перевірці підлягає вся податкова звітність суцільним порядком.

Згода платника податків на перевірку та його присутність під час проведення камеральної перевірки не обов'язкова.

Документальною невиїзною перевіркою вважається перевірка, яка проводиться в приміщенні органу державної податкової служби.

Документальною перевіркою вважається перевірка, предметом якої є своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати всіх передбачених Податковим кодексом України податків та зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами) та яка проводиться на підставі податкових декларацій (розрахунків), фінансової, статистичної та іншої звітності, реєстрів податкового й бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку й пов'язані з нарахуванням і сплатою податків та зборів, виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби, а також отриманих в установленому законодавством порядку органом державної податкової служби документів та податкової інформації, в тому числі за результатами перевірок інших платників податків.

Документальною виїзною перевіркою вважається перевірка, яка проводиться за місцезнаходженням платника податків чи місцем розташування об'єкта права власності, стосовно якого проводиться така перевірка.

Документальна планова перевірка проводиться відповідно до плану-графіка перевірок.

Основні характеристики документальної планової виїзної перевірки:

Платники податків – юридичні особи, що відповідають нижченаведеним критеріям та в яких сума сплаченого до бюджету податку на додану вартість

становить не менше п'яти відсотків від задекларованого доходу за звітний податковий період, а також самозайняті особи, сума сплачених податків яких становить не менше п'яти відсотків від задекларованого доходу за звітний податковий період. Вони включаються до плану-графіка не частіше ніж раз на три календарних роки:

а) діючі, в яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та в яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

б) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності Податковим кодексом України та в яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

При цьому якщо платники податку, які застосовують норми цього пункту, у будь-якому звітному періоді досягли показників щодо отриманого доходу, середньооблікової чисельності або середньої заробітної плати працівників, з яких хоча б один не відповідає критеріям, зазначеним у цьому пункті, то такі платники податку зобов'язані оподаткувати прибуток, отриманий у такому звітному періоді.

Планові податкові перевірки, періодичність проведення визначається залежно від ступеня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний.

Забороняється проведення документальної планової перевірки за окремими видами зобов'язань перед бюджетами, крім правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб та зобов'язань за бюджетними позиками і кредитами, що гарантовані бюджетними коштами

Про проведення документальної планової перевірки керівником органу державної податкової служби приймається рішення, яке оформляється *наказом*. Право на проведення документальної планової перевірки платника податків надається лише у випадку, коли йому не пізніше ніж за 10 календарних днів до дня проведення зазначеної перевірки вручено під розписку або надіслано рекомендованим листом з повідомленням про вручення копію наказу про проведення документальної планової перевірки та письмове повідомлення із зазначенням дати початку проведення такої перевірки

Документальна позапланова виїзна перевірка проведення документальної позапланової перевірки керівник органу державної податкової служби приймає рішення, яке оформлюється *наказом*.

Право на проведення документальної позапланової перевірки платника податків надається лише у випадку, коли йому до початку проведення зазначеної перевірки вручено під розписку копію наказу про проведення документальної позапланової перевірки

Фактичною вважається перевірка, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника. Така перевірка здійснюється органом державної податкової служби щодо дотримання норм законодавства з питань регулювання обігу готівки порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності документа, що підтверджує державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців відповідно до закону, ліцензій, патентів, свідоцтв, у тому числі про виробництво та обіг підакцизних товарів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами).

Фактична податкова перевірка, *підстави для проведення:*

1) у разі, коли за результатами перевірок інших платників податків виявлено факти, які свідчать про можливі порушення платником податків законодавства щодо виробництва та обігу підакцизних товарів, здійснення платником податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль за наявністю яких покладено на органи державної податкової служби, та виникає необхідність перевірки таких фактів;

2) у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації від державних органів або органів місцевого самоврядування, яка свідчить про можливі порушення платником податків законодавства, контроль за яким покладено на органи державної податкової служби, зокрема, щодо здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль за наявністю яких покладено на органи державної податкової служби, виробництва та обігу підакцизних товарів;

3) у разі письмового звернення покупця (споживача), оформленого відповідно до закону, про порушення платником податків установленого порядку проведення розрахункових операцій, касових операцій, патентування або ліцензування;

4) у разі неподання суб'єктом господарювання в установленій законом строк обов'язкової звітності про використання реєстраторів розрахункових операцій, розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій, подання їх із нульовими показниками;

5) у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації про порушення вимог законодавства щодо виробництва, обліку, зберігання та транспортування спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів і цільового використання спирту платниками податків;

6) у разі виявлення за результатами попередньої перевірки порушення законодавства;

7) у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації про використання праці найманих осіб без належного оформлення трудових



відносин та виплати роботодавцями доходів у вигляді заробітної плати без сплати податків до бюджету, а також здійснення фізичною особою підприємницької діяльності без державної реєстрації

Фактична перевірка проводиться двома і більше посадовими особами органу державної податкової служби у присутності посадових осіб суб'єкта господарювання або його представника та/або особи, що фактично здійснює розрахункові операції.

Під час проведення перевірки посадовими особами, які здійснюють таку перевірку, може проводитися хронометраж господарських операцій. За результатами хронометражу складається довідка, яка підписується посадовими особами органу державної податкової служби та посадовими особами суб'єкта господарювання або його представника та/або особами, що фактично здійснюють господарські операції

Підставами для подовження строку перевірки є: заява суб'єкта господарювання (в разі необхідності подання ним документів, які стосуються питань перевірки); змінний режим роботи або підсумований облік робочого часу суб'єкта господарювання та/або його господарських об'єктів

Податковий кодекс України не передбачає, в яких випадках та в які строки платник податків зобов'язаний провести інвентаризацію на вимогу перевіряючих, які користуються правом, наданим пп. 20.1.5 Податкового кодексу України.

Органи СБУ, внутрішніх справ, податкової міліції, прокуратури та їх службові (посадові) особи не можуть брати безпосередню участь у проведенні перевірок та проводити перевірки суб'єктів підприємницької діяльності з питань оподаткування. Працівники податкової міліції можуть брати участь у перевірках, пов'язаних із веденням оперативно-розшукових справ або розслідуванням кримінальних справ.

**Висновки.** Враховуючи викладене, можемо констатувати таке: Предметом камеральної перевірки є дані, зазначені у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків, а предметом документальної невіізної перевірки – податкові декларації (розрахунки), фінансова, статистична та інша звітність, реєстри податкового та бухгалтерського 109 обліку, ведення яких передбачено законом, первинні документи, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою податків та зборів виконанням вимог іншого законодавства, що підтверджують своєчасність, достовірність, повноту нарахування та сплати усіх передбачених податків та зборів, дотримання валютного та іншого законодавства, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками, а також отримані в установленому законом порядку органом ДПС документи та податкову інформацію. Документальна планова перевірка проводиться відповідно до плану-графіка перевірок, а якщо її проведення не передбачається, то вона проводиться за наявності передбачених у Податковому кодексі обставин, а документальна позапланова перевірка не передбачається у плані роботи органу ДПС і проводиться за наявності

визначених обставин. На нашу думку, закріплення цих видів документальної перевірки у Податковому кодексі є помилковим. План-графік перевірок є внутрішнім документом органів ДПС, планові чи позапланові перевірки є лише різновидами камеральних чи виїзних перевірок. На нашу думку, терміном «фактичні перевірки» у Податковому кодексі просто замінено термін «оперативні перевірки», який викликав значні нарікання серед правознавців та підприємців. Вважаємо, що фактичні перевірки надають податковим органам завеликі повноваження, тому з часом постане питання про їх відміну. Звичайно, прийняття Податкового кодексу в Україні – це важливий крок в побудові цивілізованих відносин між органами ДПС та платниками податків, проте лише час та практика покажуть, чи життєздатні норми цього документу, які стосуються визначення податкових перевірок.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сердюк В.М. Податковий облік : [навч. посіб.] / В.М. Сердюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 312 с.
2. Маринів Н.А. Податкова перевірка як організаційно-правова форма реалізації податкового контролю : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / Н.А. Маринів. – Х., 2007. – 20 с.
3. Полюхович В.І. Структура та діяльність державної податкової служби в Україні: організаційно-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / В.І. Плюхович. – К., 1999. – 20 с.
4. Лега О.В. Податкова перевірка як форма реалізації податкового контролю / О.В. Лега [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/90.pdf>. 5.
5. Мисник Т.Г. Податкові перевірки як основна форма митного контролю / Т.Г. Мисник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/96.pdf>.
6. Крохина Ю.А. Налоговое право : [учебник для студентов вузов] / Ю.А. Крохина. – М. : ЮНИТИ-ДАНЛ, 2006. – 383с.
7. Іванцов В.О. Проблеми проведення перевірок щодо протидії правопорушенням в галузі фінансів / В.О. Іванцов // Право і безпека. – 2012. – № 2 (44) . – С. 39–44.

**СЕКЦІЯ ПСИХОЛОГІЇ**

УДК 316.624-053.6

**Дейниченко Л.М.**

к.пед.н., доц. каф. психології ДДПУ

**Бондаренко Н.**студентка ІУ курсу  
спеціальності «Психологія»**НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ АДИКТИВНОЇ  
ПОВЕДІНКИ ПІДЛІТКІВ**

*Стаття присвячена вивченню наукових підходів щодо формування адиктивної поведінки. Визначенні чинники її виникнення в різних психологічних теоріях. Розглянуті погляди вчених стосовно соціально–психологічних особливостей адиктів, типологія адиктивних підлітків за критерієм оцінки потреб.*

**Ключові слова:** адикція, адиктивна поведінка, девіантна поведінка, наркотичні речовини.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Актуальність проблеми адиктивної поведінки підлітків зумовлена тим, що за останні роки в Україні зростає зловживанням молоддю різних психоактивних речовин. Поширення цієї форми девіації ставлять під загрозу фізичне, психічне й моральне здоров'я та негативно впливає на розвиток особистості підлітків. На фоні алкогольної залежності, наркоманії відбувається зростання злочинності, підвищується ризик зараження на різні інфекційні хвороби. В зв'язку з цим необхідним є теоретичний аналіз різних психологічних концепцій щодо визначення особливостей формування адиктивної поведінки та чинників її виникнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню різних аспектів проблеми адиктивної поведінки були присвячені роботи багатьох науковців. Максимова Н.Ю., Братусь Б.С. розглядали причини виникнення та особливості формування адиктивної поведінки. Н.В.Пророк досліджував ціннісно-мотиваційні передумови адиктивного шляху вирішення життєвих проблем.

Особливе місце займають дослідження, які присвячені ставленню найближчого соціального оточення (батьків, педагогів і однолітків) до прояву девіацій у підлітковому віці (В. С. Бітенський, В. Глушко, Зав'ялов, Н.С.Курек та ін.). Накопичено значний матеріал, що свідчить про вплив на психологічне самопочуття молоді, факторів зовнішніх умов: стильових особливостей, складу родини, криміналізації підлітків, і порушення практик виховання внаслідок алкоголізації, позбавлення батьківських прав (Л. І. Булотайте, Є.Л. Григоренко, С. Д. Смирнов та ін.). Питаннями профілактики адиктивної поведінки займалися Л.Г.Леонова, Н.Л.Бочкарьова, А.В.Гоголева.

**Мета статті:** розкрити наукові підходи формування адитивної поведінки та систематизувати окремі аспекти її мотивації у психологічних теоріях.

**Виклад основного матеріалу.** Теоретичний аналіз психологічної літератури свідчить про те, що вивчення проблеми адитивної поведінки викликало достатній інтерес у вітчизняній і світовій науці. Поняття «адитивна поведінка», яке утворилося від англійського «згубна звичка», в наукову літературу ввів Ц.П. Короленко. У своїх роботах він розглядає адитивну поведінку як зловживання одним або декількома психоактивними речовинами без ознак фізичної залежності, що протікають зі зміненим станом свідомості.

У нашій статті ми спиратимемося на визначенні сутності цього поняття запропоноване С. А. Кулаковим, який трактує адитивну поведінку як вид порушення адаптації в підлітковому віці, що характеризується зловживанням алкоголю та наркотичних речовин без ознак індивідуальної психічної або фізичної залежності в сполученні з іншими порушеннями поведінки.

У адитивній особистості спостерігається феномен «спраги гострих відчуттів», який характеризується обумовленим досвідом подолання небезпеки. Людина не знаходить задоволення відчуття спраги в реальному житті і намагається зняти дискомфорт і незадоволення реальністю стимуляцією тих чи інших видів діяльності. Особистість намагається досягнути підвищеного рівня сенсорної стимуляції (віддає перевагу інтенсивним впливам, різким запахам, гучній музиці), визнанню неординарності вчинків в тому числі, сексуальних, заповненню часу подіями [5, с.34].

Адитивна поведінка детермінується двома тісно пов'язаними між собою системами – біологічною (дія алкоголю на організм і формування наркотичного синдрому) та соціальною, що розкриває нормативно-ціннісну сторону такої поведінки. І.В.Бокій і С.В.Цицарев запропонували класифікацію провідних мотивів і способів задоволення потреб, які визначають змістовну сторону потягу до алкоголю. Потяг до алкоголю, в тому числі і патологічний, виступає як засіб: 1) редуції напруги; 2) зміни афективного стану; 3) отримання задоволення; 4) підвищення самооцінки і самоповаги; 5) компенсації; 6) спілкування-комунікації; 7) результат навчання і наслідування; 8) засіб міжособистісного захисту – маніпулювання.

Хімічна залежність визначається узалежненням людини від згубної для неї речовини. Це означає не тільки стан захворювання, а й охоплює стан передхвороби. Цей етап визначається нечітко: стосовно алкоголю – зловживання, пияцтво; стосовно наркотичних речовин – експериментування, епізоди. На думку дослідників І.М.П'ятницької та Н.Ю.Максимової у підлітковому віці етап узалежнення від згубної звички спостерігається у більшості тих, хто вживає психотропні речовини [2].

Л.Г.Леонова та Н.Л.Бочкарьова зазначають, що цей процес настільки захоплює людину, що починає керувати її життям. Людина стає безсилою перед своєю пристрастю. Вольові зусилля слабнуть і не дають можливості протистояти цьому.

Адиктивна поведінка – термін, який означає поведінку хімічно залежної людини, тобто людини, яка зловживає алкоголем або іншими наркотичними речовинами. Суть такої поведінки полягає в зміні психічного стану [74].

Короленко Ц.П. та Донських Т. вважають, що в основі адикції лежить гедонізм – як спосіб усунення негативних емоцій. Наркотики й спиртні напої вживаються для того, щоб зняти емоційний дискомфорт [4].

Представники психоаналітичної школи основну увагу приділяють несвідомій мотивації, вказуючи на біологічну природу наркоманії. Соціальні й мікросоціальні чинники впливу даними авторами практично не враховуються.

Дослідник В. Мушкоук розглядає вживання алкоголю та наркотичних речовин підлітками в контексті постулату З. Фрейда про «океанічне почуття» – первинному відокремленні «Его» від зовнішнього світу, самосвідомості дитини від свідомості інших і пов'язаних із цим відчуття відчуженості й тривоги. Травматичні події й конфлікти, спочатку сконцентровані у відчутті відчуження від матері, згодом переживаються знову – на іншому рівні свідомості – під час критичного підліткового періоду, коли дитина стикається з відчуттям відчуженості від родини [5].

Аналіз наукових джерел показує, що існують три психодинамічні теорії, які розглядають алкоголізм як результат подавленої гомосексуальності. Майбутні хворі алкоголізмом не мали в дитинстві справжньої чоловічої моделі (батько або був відсутній, або був поганою моделлю), а матері ставилися з мінливістю до залежності сина. Це сприяло поганій ідентифікації сина з батьком і підвищувало потреби в залежності.

Райх В. в основу алкоголізму, нарко– і токсикоманії ставить саморуйнівне слідування інстинктам, що виникає, «... коли блокується розрядка енергії, досягається легко в звичайних любовних відносинах» [3, с. 203].

Підліткову алкоголізацію й наркотизацію Еріксон Е. розглядає як прояв кризи ідентичності. За допомогою сп'яніння підлітки шукають зовнішні межі свого «Я», зменшують емоційні стреси, що супроводжують кризу. Через несформованість Его–ідентичності легко піддаються впливу групи однолітків, що вживають ПАР.

Ст. Грофф стверджує, що алкоголізм, наркоманія мають перинатальні коріння в особливих переживаннях дитини під час пологів, а саме – під час проходження родового шляху матері. Особливе значення, на думку автора, має використання анестезії під час пологів. Саморуйнівні тенденції також можуть збільшуватися несприятливими подіями дитинства й надалі проявлятися алкоголізацією, наркотизацією, іншими видами залежностей як специфічними формами «психодуховної кризи» або «кризи трансформації» [1, с. 124].

Позиція В. Франкла у цілому відображає теоретичний вектор екзистенціалізму. Він вважає, що екзистенціальний невроз (розпач із приводу відсутності сенсу життя, обумовлений конфліктами між різними цінностями на основі моральних конфліктів) є провідним чинником у розвитку поведінкових порушень у підлітків. Фрустрована потреба у сенсі життя може компенсуватися злочинною поведінкою, алкоголізмом, наркоманією [18].



Сирота Н. й Ялтонський В, спираючись у дослідженні на когнітивну теорію стресу й копінга Р. Лазуруса, роблять висновок, що в основі розвитку адиктивності лежать дезадаптивні моделі копінг-поведінки й виділяють наступні психологічні фактори ризику дезадаптивної копінг-поведінки підлітків, які вживають наркотики: регулярне використання копінг-стратегії уникнення; низька ефективність копінг-стратегії пошуку соціальної підтримки; відсутність сформованих навичок активного вирішення проблем; наявність негативної, перекрученої, деформованої «Я»-концепції; низький рівень сприйняття соціальної підтримки; нестійкий рівень суб'єктивного контролю над середовищем [4, с. 38].

Найбільш цілісним, є розгляд чинників ризику наркотизації, запропонований А.Є. Личко, і його послідовниками. Типологічний підхід дозволив авторам усунути теоретичні недоліки еkleктики й показав практичну цінність характерології [1].

Отже, широкий спектр мотивів скоріше вказує на розмаїтість особистісних особливостей споживачів алкоголю та наркотичних речовин, чим дозволяє зрозуміти специфіку розвитку феномена адикції.

В останні роки збільшилося число досліджень, спрямованих на виявлення чинників які сприяють виникненню адиктивної поведінки. Так, Б.М.Ткач виділяє психологічні чинники: індивідуально-психологічні особливості (низька стійкість до емоційних навантажень, інфантильність, підвищена тривожність, вразлива психіка, імпульсивність, емоційна нестабільність, схильність до ризикованої поведінки, виражена екстравертованість), нервово-психічні аномалії особистості (недостатня соціальна адаптація, різної виразності акцентуації характеру, переважно конформного, гіпертимного, нестійкого типів, неврози і психопатії), моральна незрілість особистості (негативне ставлення до навчання, відсутність соціально схвальної активності і соціально значущих установок; вузьке коло і нестійкість зацікавлень, відсутність захоплень і духовних запитів; дефіцит мотивацій досягнення, уникнення відповідальних ситуацій і рішень; відсутність бачення своєї особистості; толерантність до токсикоманій) [7, с.115].

Зазначене вище знайшло своє підтвердження у наукових дослідженнях. Науковці вважають, що схильність до адиктивної поведінки підлітків корелює низка особистісних ознак: відсутність установки на працю й навчання, відсутність самоконтролю, чутливість до сторонніх впливів (Н.С.Буторіна); психічна незрілість – інфантилізм (М.І.Буянов); цікавість до «забороненого плоду», потяг до екстремальних видів діяльності у неформальних підліткових групах (Б.С.Братусь, П.І.Сидоров); потяг до гострих переживань (А.Рослякова); неадекватна самооцінка (І.Г.Безпалько, Н.Я.Іванов).

Аналіз психолого-педагогічної літератури показує, що дослідники Н.Ю.Максимова та С.В.Толстоухова одним із важливих чинників виникнення адиктивної поведінки виділяють неправильне сімейне виховання. Для формування особистості дитини важливі не стільки факти, події, які

відбуваються в сім'ї, скільки їхнє значення для неї [2, с.60]. До типів неправильного сімейного виховання відносять: гіперпротекція, гіпопротекція, неконгруентність в спілкуванні, альтернуюче виховання

Рудницька І. звертає увагу на психологічні чинники, що сприяють готовності до вживання психотропних речовин: мотивація уникнення успіху; очікування від своєї діяльності негативних емоцій; відсутність потреби передбачати результати своїх дій; суперечливість самосвідомості підлітків; високий рівень домагань [5, с.18].

Практики, опираючись на знання чинників ризику, намагаються сформувати так звану «групу ризику» і «ефективно» з нею працювати. Але й у цьому випадку виникає проблема, пов'язана із критеріями діагностики «групи ризику». Очевидним стає той факт, що розвиток вживання алкоголю та наркотичних речовин у підлітків не випадковий, а є результатом впливу соціальних, психологічних, біологічних факторів, що становлять девіантний спосіб життя.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Аналіз наукових джерел показав відсутність єдиних критеріїв відносно визначення адитивної поведінки та розуміння принципів її формування. Все це призводить до висновку про комплементарність феномену адикції й необхідності його «локального» вивчення щодо об'єкта, часу й простору. Перспектива подальшого дослідження полягає у вивченні психологічних особливостей підлітків схильних до адитивної поведінки, а також подальша розробка шляхів її попередження.

#### Список використаних джерел:

1. Личко А.Є. Психопатии и акцентуации характера у подростков / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – СПб.: Речь, 2009. – 256 с.
2. Максимова Н.Ю. Соціально-психологічний аспект профілактики адитивної поведінки підлітків та молоді. /Максимова Н.Ю., Толстоухова С.В – К., 2000. – 200 с.
3. Райх, В. Функция организма [Текст] / В.Райх. – СПб.: Ювента, 2004. – 303с.
4. Радионова М.С. Особенности «Я-концепции» у наркозависимых / М.С.Радионова, И.М. Вяльцева // Психологическая наука и образование. – 2004. - №1. – С. 28-41.
5. Рудницька І. Психологічна готовність до адитивної поведінки / Рудницька І. // Психолог. – 2003. – №7. – С. 16-20.
6. Савчук О.В. Соціально-психологічний аналіз факторів вживання неповнолітніми психотропних речовин / Савчук О.В. // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т.Г.Шевченка. Сер. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2002. - №14. – С. 51-54.
7. Ткач Б.М. Сучасні погляди на проблему адитивної поведінки учнівської молоді / Ткач Б.М. // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т.Г.Шевченка. Сер. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2003. - №17-18. – С. 114-117.
8. Франкл, В. Человек в поисках смысла [Текст] / В.Франкл. – М.: Прогресс. 1990. – 368 с.

УДК 159.9

**Дейниченко Л.М.**

к. пед. н., доц. каф. психології ДДПУ

**Катасонова В.**студентка ІУ курсу  
спеціальності «Психологія»

## **ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «АДИКТИВНА ПОВЕДІНКА» В СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЇ**

Для сучасного суспільства на сьогоднішній день найгострішими проблемами адиктивної поведінки є: наркотична залежність, алкогольна залежність, комп'ютерна та ігрова залежність. Ці адикції є дуже небезпечними для здоров'я людини, особливо для організму дітей підліткового віку. Також ці залежності заважають молоді реалізувати свої можливості. Це зумовлює необхідність створення системи профілактичних заходів, спрямованих на протидію факторам адиктивної поведінки та визначення сутності даного поняття.

Адикція і адиктивна поведінка є відносно новими поняттями тому серед дослідників існує багато розбіжностей у їх визначенні. Поняття «адиктивна поведінка», утворилося від англійського «згубна звичка». Семантичне пояснення поняття «адиктивна поведінка» було запропоноване американським дослідником В. Міллером та поширене у вітчизняній наркологічній практиці С.А. Кулаковим і А.Є. Личко на позначення зловживань індивідом наркотичними речовинами ще до сформованості в нього психофізичної залежності.

Науковці, які займалися вивченням даного феномену розширили розуміння сутності та змісту адиктивної поведінки. Більшість авторів вважають, що це одна з форм деструктивної поведінки, яка виражається у прагненні до відходу від реальності шляхом зміни свого психічного стану через вживання деяких речовин чи постійній фіксації уваги на окремих предметах чи видах діяльності, що супроводжується розвитком інтенсивних позитивних емоцій. При чому, такі форми адиктивних реалізацій, як алкоголізм, наркоманія, ігрова залежність, комп'ютерна залежність – розглядаються цими авторами як хвороба, до виникнення яких привели адиктивні форми поведінки.

У своїх роботах Ц. П. Короленко теж трактує адиктивну поведінку як одну з форм деструктивної поведінки, що заподіює шкоду людині й суспільству. Науковець виділяє основні види адиктивних реалізацій (прийом алкоголю; прийом речовин, що змінюють психічний стан, включаючи наркотики, ліки, різні отрути; участь в азартних іграх, включаючи комп'ютерну; сексуальну адиктивну поведінку; переїдання або голодування; «трудоголізм»; тривалі прослуховування музики, головним чином заснованої на ритмах) і відносить до поняття «адиктивна поведінка» як не патологічні, так і патологічні форми зазначених проявів.

Перше поняття характеризує психопатологічний стан психічної залежності від ПАР і супровідні її поведінкові розлади. У другому понятті відображені значимі клінічні спостереження, але залишається незрозумілим механізм розвитку адикції, що «зароджується в глибині психіки й характеризується встановленням емоційних відносин, емоційних зв'язків не з іншими людьми, а з неживим предметом або активністю» [1].

В.І. Литвиненко зазначає, що важливою особливістю залежної поведінки є можливість легкого переходу від однієї форми залежності до іншої. При цьому зберігаються всі хворобливі механізми. Перехід від однієї форми залежності до іншої може сприйматися як одужання [4, с.3].

Пізніше зміст цього поняття було розширено фактами психолого-педагогічної практики на позначення ситуацій, пов'язаних зі зловживанням особистістю різноманітними речовинами, які спричиняють відхилення в її поведінці.

Адиктивна поведінка є однією з форм девіації – поведінки, яка відрізняється від загально визначеної за нормами психічного здоров'я, права, культури чи моралі. Так, адиктивна поведінка у підлітків, як і у дорослих, нерідко виступає засобом самоствердження, вияву протесту проти дійсності або упередженості, несправедливості оточуючих. Ця поведінка може поєднуватися з поверхневим усвідомленням моральних норм, що вказує на необхідність формування у дитячому та підлітковому віці моральних рис, взаємоповаги у міжособистісних стосунках, ставлення до життя і здоров'я свого та інших як до найвищої цінності.

У сучасній психології адиктивну поведінку підлітків розглядають як порушення адаптації, що є своєрідною регресивною формою психологічного захисту. Змановська Є.В. дає таке визначення залежної поведінки – «це одна з форм відхиленої поведінки особистості, яка пов'язана із зловживанням чимось або кимось з метою саморегуляції або адаптації» [2, с. 3].

Отже, адикція – це нав'язлива потреба, яку відчуває людина і яка спонукає її до певних дій. Адиктивна поведінка – це одна з форм поведінки, що відхиляється, яка пов'язана з зловживанням психотропних речовин з метою саморегуляції або адаптації.

#### Список використаних джерел:

1. Лінський І. В., Мінко О. І., Первомайський Е. Б. Актуальні тенденції поширення залежності від психоактивних речовин в Україні: Аналітичний огляд [Електронний ресурс].
2. Максименко, С.Д. Наркоманія: підходи до профілактики та подолання / С.Д. Максименко // Практична психологія та соціальна робота. – 2005. – №10. – С. 2-4
3. Терей Л.В. Адиктивна поведінка підлітка, її суть та причини /ТерейЛ.В // Шкільний світ. – 2001. - №35. – С. 1-4

УДК 316.612-053.6:316.613.434-055.26

**Єгорова О.Б.**

к.психол.н., доц. каф. прикладної психології ДДПУ

**Мироненко А.В.**студент 1 курсу магістратури  
спеціальності «Психологія»

## **ВОРОЖЕ ВІДНОШЕННЯ МАТЕРІ ТА ОСОБИСТІТЬ ТІНЕЙДЖЕРА**

*У статті проведено аналіз ворожого ставлення матері та її вплив на дисгармонійний розвиток особистості підлітків. Розглянуто особливості прояву ворожості матері до дітей, до сина та дочки. Виявлено взаємозв'язки ворожості матері з особистісними якостями учнів середніх класів школи.*

**Ключові слова:** вороже відношення матері, дисгармонія розвитку особистості тінейджерів, син та дочка, взаємозв'язки.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.**

Сучасне підростаюче покоління формується в умовах суспільства, в якому живе, а отже його сильні й слабкі сторони дзеркально відображають стан суспільства, який нині в Україні характеризують як кризовий, що може сприяти виникненню дисгармонійного розвитку особистості у дітей і підлітків [2; 5].

На цьому тлі інститут родини зазнав значних змін; сучасна сім'я недостатньою мірою виконує свою основну функцію щодо виховання дитини. В свою чергу, дефекти сімейного виховання здебільшого являються основною причиною деформації особистості дитини.

Страх і довіра, впевненість і боязкість, тривога і спокій, щирість і теплота у стосунках – таких рис людина набуває в сім'ї.

Як правило, батьки використовують методи й засоби виховання, що допомагають закласти у свідомості своєї дитини основи певної системи норм і правил; вони прагнуть бути зразком для наслідування або несвідомо ним стають. Гнівний батько, який має звичку дратуватися з найменшого приводу, сам того не підозрюючи, нерідко формує такий самий тип поведінки у своєї дитини. Так само мати, що за всі свої невдачі звинувачує себе, а за всі досягнення дякує життєвим обставинам та долі, в свою чергу може надіятися на виникнення такої самої установки у своєї дитини. Нажаль, у тривожних матерів, виростають часто тривожні діти [3; 6; 9].

На думку Джозефа С. Рейнгольда, не в достатній мірі оцінюються суспільством патогенні наслідки материнської руйнівності. Вважають, що вона впливає на виникнення певних невротичних тенденцій та особистісних проблем, певних клінічних синдромів, також залишається невивченим питання про її можливу участь в формуванні інших психіатричних девіацій. Не завжди однозначно можна стверджувати, що материнська руйнівність виступає



домінуючим фактором у всіх патологічних станах, але окремі факти підкреслюють, що вона видимо, частіше за інші фактори виступає в якості причини багатьох порушень і являється переважною домінантою в більшості індивідуальних випадків [7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор.** В останній час все більшої уваги у дослідників привертає проблема ворожості в родині (Гідлер Д., Кудрявцев В., Раттер М., Христофорова М., Шипіцина Л. та ін.).

Під *ворожістю* розуміють психічний стан, який зачіпає такі вищі психічні функції, як думки, відчуття або дії. У склад входять прояв таких реакцій вищої нервової діяльності як: агресія, дратівливість, гнів, обурення. Не рідкісний прояв цієї реакції може поєднуватися з активними діями [1, с. 60].

Як відмічає А. Бас, ворожість, це тривале стійке негативне відношення або система оцінок, вживана до навколишніх людей, предметів і явищ; при цьому ворожість відповідає когнітивному компоненту психіки, агресія — поведінковому, а гнів — емоційному. Очевидно, що таке ділення багато в чому умовно і штучно (цит. за [8] )

Відчуття ворожості, на думку Є. Ільїна, може брати участь в мотивації ворожої поведінки (агресії або ухиленні від контакту) як одне з мотиваторів, але підмінити весь мотиваційний процес і мотив воно не в змозі. [4]

Визначаючи *материнську любов*, Е. Фромм вказує на безумовне ствердження життя дитини, її потреб [9, с. 135].

Підозріле відношення до сімейного середовища і дистанція по відношенню до її членів (і тому числі й до дітей) називають *ворожістю матері*. Підозріла поведінка і відмовлення від соціальних норм приводять, як правило, до відгородженості і возвеличення себе над іншими. [10, с. 8-9]

За Ф. Хорват, *почуття матері до дитини* завжди впливають на неї: так, психологічна врівноваженість матері, її добрий настрій, лагідне слово викликають у дитини позитивні емоції. Всі негативні емоції матері, навіть якщо вони не стосуються дитини, сприймаються нею як покарання.

У своєму дослідженні «Психологічні особливості созалежних сімей підлітків-наркоманів» М. Христофорова, Л. Шипіцина, відзначають порушення емоційного контакту між матерями й підлітками й вважають, що порушені, дисгармонійні внутрісімейні відносини є одним з базових факторів становлення аддиктивної поведінки (цит. за [3] )

На стан відчуження злочинця від свого середовища ще в ранньому дитинстві вказує В. Кудрявцев. Наприклад, 10% агресивних злочинців вважали, що їх мати не любила в дитинстві (цит. за [3] ).

Також проблему «*ворожості матері до своєї дитини*» піднімає Дж. С. Рейнгольд у своїй книзі «Мати, тривога й смерть. Комплекс трагічної смерті» (2004), де він намагається проаналізувати результати своїх вивчень, а також роботи інших авторів. Так, дослідник Лінднер вважає, що ворожість до матері, згідно міфам, легендам, казкам, - має глибокі корені [7].

«Материнську руйнівність» Дж. С. Рейнгольд розглядає як поняття, що

усуває логічні протиріччя. В сучасності не існує сумніву про роль патогенних наслідків певних материнських установок, імпульсів, звичок, настрою.

Згідно твердження Дж. С. Рейнгольда, аналіз *материнсько-дитячих відносин* припускає лише об'єктивну оцінку того, що існує у взаємодії між певною матір'ю та певною дитиною і сприяє нормальному розвитку тривоги й захисних утворень [7].

**Мета статті** – експериментальне дослідження особливостей взаємозв'язку ворожості матері з рисами особистості тінейджера та визначення шляхів психокорекційної роботи.

**Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Наше дослідження проводилось *на базі* міських шкіл м. Слов'янська Донецької області. Експериментальну вибірку склали підлітки загальною кількістю 52 особи, з яких 28 дівчат та 24 хлопця. Середній вік 13-14 років. Були застосовані методи (спостереження, бесіда), психодіагностичні методики (методика ADOR «Підлітки про батьків» Е. Матейчик, П. Ржичани; методика діагностики самооцінки Будассі - Кисельова; багатофакторна особистісна методика Р. Кеттелла - підлітковий варіант – 14 PF); методи математичної статистики (підрахування середніх нормованих показників та коефіцієнтів лінійної кореляції Пірсона).

За результатами нашого дослідження були отримані наступні дані:

Згідно *опитувальника ADOR «Підлітки про батьків»*, ворожість матері в стосунках з сином-підлітком характеризується її агресивністю занадто строгістю у міжособистісних стосунках. Орієнтовка матері лише на себе, її самолюбство, самоствердження, як правило, виключає прийняття дитини. Дитина сприймається, перш за все як суперник, якого необхідно подавити, щоб затвердити свою значущість. Так, емоційна холодність до підлітка маскується й часто видається за стриманість, слідування «етикету». В той же час може спостерігатися ярко виражена підозра, схильність до критики в адресу сина та оточуючих, мета якої є бажання принизити його в очах оточуючих. Наряду з цим постійно (головним чином, вербально) демонструється позитивна активність, відповідальність за судьбу сина.

Також методика виявила, що у 38,8% досліджуваних матерів ворожість відсутня повністю, 41,1% виявляє низький рівень, майже п'ята частина (20,1%) схильна до середнього та до високого рівню ворожості. В середньому по групі ворожість матерів низька (1,1), на відміну від ворожості отців (1,4)

Можна підкреслити, що є тенденція до прояву більш високого рівню ворожості отця до своєї дитини-підлітка, у порівнянні з ворожістю матері (не значимо). Останній факт може бути пов'язаний з кращим соціальним статусом досліджуваних нами матерів.

За *методикою Будассі – Кисельова*, самооцінка у більшості досліджуваних в межах низької; але є показники самооцінки середнього рівню (2,2), що можна пояснити проживанням підлітків в родинях, в яких материнська ворожість відсутня.

Як показала *методика Кеттелла*, всі фактори мають нормальні показники, але найбільше в підлітків виражені збудженість, домінантність, емоційна стійкість, тривожність; найменше у школярів проявляється самостійність, пластичність, замкнутість та ін.

З метою визначення зв'язку ворожості матері та особистісних якостей підлітків був зроблений кореляційний аналіз показників.

Підрахування коефіцієнта *лінійної кореляції Пірсона* виявило, що материнська ворожість негативно впливає на самооцінку сина ( $r = - 0,348$ ,  $\rho \leq 0,001$ ). Тобто при зростанні ворожого відношення матері до підлітка хлопець гірше ставиться до себе, проявляючи тривожність, невпевненість в собі, незадоволеність собою.

Також зі збільшенням проявів ворожості з боку матері, поведінка школярів стає менш експресивною ( $r = - 0,352$ ,  $\rho \leq 0,05$ ), учні гірше вирішують розумові завдання ( $r = - 0,283$ ,  $\rho \leq 0,05$ ), повільніше пристосовуються до нового оточення ( $r = - 0,212$ ); школярі демонструють нервовість та агресивність ( $r = 0,101$ ); протиставляють себе групі ( $r = 0,051$ ); при ворожому ставленні матері школярі хитрі, обхідливі, тонкі, досвідчені у справах, гарно соціально орієнтуються ( $r = 0,535$ ,  $\rho \leq 0,001$ ); учні неорганізовані, безвідповідальні, недобросовісні ( $r = - 0,276$ ,  $\rho \leq 0,05$ ); несміливі, сором'язливі, стримані, озлоблені особистості ( $r = - 0,472$ ,  $\rho \leq 0,001$ ).

При більш високому рівні материнської ворожості підлітки м'які, невпевнені, сенситивні, тягнуться до інших, потребують на піклування ( $r = - 0,232$ ,  $\rho \leq 0,10$ ); замкнуті, стримані, діти відрізняються надмірною строгістю в оцінці людей, надають перевагу перебуванню на самоті, через що, як правило, не мають багато друзів ( $r = - 0,123$ ); демонструють виражену тривожність, засмученість, переважання зниженого настрою, учні не впевнені у своїх силах, схильні до самодокору, недооцінювання себе, своїх знань і можливостей, залежні від схвалення або не схвалення зі сторони оточуючих ( $r = - 0,234$ ,  $\rho \leq 0,10$ ).

Якщо мати часто ворожа зі своєю дитиною, учень не може проявити самостійність, внутрішньо не дисциплінований, слідує своїм імпульсам, нехтує соціальними правилами ( $r = - 0,214$ ); погано контролює себе. демонструє недисциплінованість, внутрішньо конфліктне уявлення про себе, нездатність виконувати соціальні норми, слабкість волі ( $r = - 0,192$ ); також в учня може проявлятися виражена напруженість, нервовість, збудженість і хвилювання; характерні емоційна нестійкість з домінуванням зниженого настрою, проблеми зі сном, негативне відношення до критики ( $r = - 0,535$ ,  $\rho \leq 0,001$ ).

На основі результатів констатуючого експерименту була розроблена корекційно - розвивальна програма – психологічний тренінг особистісного зростання з підвищення самооцінки, зниження рівню тривожності та інших негативних якостей у підлітків.

Після проведення формуючого експерименту у школярів зменшилися показники тривожності та замкнутості підлітків, підвищилась самооцінка. Це свідчить про ефективність проведення корекційної роботи. В той же час

проблема потребує на допоміжне вивчення, про що свідчать незначущі показники за іншими шкалами тесту Кеттелла.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок з цього напрямку.** Проведене дослідження показало наявність зв'язку між ворожістю матері та особистісними якостями підлітків. Були визначені коефіцієнти Пірсона, що на помірному рівні притаманні учням і які дають змогу налагодити спеціальну роботу з подолання високих рівнів тривожності, замкнутості школярів та підвищення їх самооцінки.

Вивчення впливу ворожості батька на розвиток особистості підлітків є перспективою нашого дослідження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ворожість // Психологічний тлумачний словник найсучасніших термінів / Під кер. В.Б. Шапаря. – Х.: Прапор, 2009. – С.60.
2. Дисгармоничность характера // Психология подростка / Под ред. А.А. Реана. – СПб.: ПРАЙМ – ЕВРОЗНАК, 2003. – С. 250-260
3. Змановская Е.В. Девиантология: (Психология отклоняющегося поведения): Учебное пособие / Е.В. Змановская – М.: Академия, 2004. - 288 с.
4. Ильин Е.П. Враждебность / Е.П. Ильин // Эмоции и чувства. – СПб., Питер, 2008. – С. 337-340.
5. Олексієнко С. Ворожість та образ ворога в сучасній психології [Електронний ресурс] – URL: [https:// irbis-nbuv.gov.ua/](https://irbis-nbuv.gov.ua/) / (дата звернення: 19.02.2019).
6. Прихожан А.М. Подросток в учебнике и в жизни / А.М. Прихожан А.М., Н.Н. Толстых.- М.: МГППУ, 2011.-С.41-50.
7. Рейнгольд Дж. С. Материнская разрушительность / Дж. С. Рейнгольд // Мать, тревога и смерть. Комплекс трагической смерти / Под ред. В.М. Астапова; пер. В.М. Астапова, И. Метлицкая. – М.: ПЕР СЭ, 2004.
8. Рогов Е.И. Настольная книга практикующего психолога в образовании / Е.И. Рогов.- М.: ВЛАДОС, 1995. – 529 с.
9. Фромм Э. Материнская любовь / Э. Фромм| // Душа человека. – М.: Республика, 1999. – С. 135-137.
10. Шкала враждебности // Опросник «Подростки о родителях» (ADOR) // Детский психолог. – 1996. - №14. – С. 3-24.

УДК 159.923.2:305-053.6

**Кіян А.П.**

к.п.н., доц. каф. психології ДДПУ

**Бурковський К.С.**

студент IV курсу спеціальності «Психологія»

## **ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ГЕНДЕРНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ПІДЛІТКІВ**

*У статті дана інформація щодо гендеру та гендерної ідентичності та їх особливостей утворення в підлітковому віці. На основі емпіричного*

дослідження був встановлений зв'язок між рівнем самооцінки та рівнем маскулінності та фемінності у досліджуваних підлітків обох статей.

**Ключові слова:** гендер, гендерна ідентичність, гендерні ролі, маскулінність, фемінність, андрогінність, підлітковий вік.

**Постановка проблеми.** В сучасному світі відбуваються зміни норм та моделей, які висуває суспільство при становленні чоловіків та жінок. Поширюються ідеї про рівність людей та свободу особистісного самовизначення, починає приділятися увага не стільки статі, скільки гендеру людини. Даний розвиток погляду на окрему змінює і суспільство, і особливо сильно це впливає на підлітків. Підлітковий вік представляє собою важливий та складний етап в становленні як гендерної ідентичності, так і індивідуальності в цілому. Підліток потрапляє в соціальну систему, де з однієї сторони його зустрічають традиційні погляди на жінок, чоловіків та сім'ю, а з іншою – більш ліберальний погляд на дані образи. При цьому, важливу роль в даному процесі грає самооцінка, адже вона впливає не лише на прийняття себе, а й на те, як він сприймає дані суспільством та оточенням йому поведінкові моделі для певної статі, як сприймає самого себе в певних соціальних групах. Тому адекватний рівень самооцінки підлітка є важливим для формування гендерної ідентичності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізуючи проблему гендерної ідентичності в роботах І.С. Кльоциної [4], С.Л. Бем [1]., можна відмітити те, що автори визначають гендерну ідентичність як соціально-утворений продукт, який характеризує людину відносно її приналежності до однієї з груп – жіночої чи чоловічої. При цьому, в питанні гендерної ідентичності найважливішим є те, як саме людина себе визначає.

Не дивлячись на дослідження різних сторін теми гендеру науковою середою, питання зв'язку самооцінки з формуванням гендерної ідентичності, на нашу думку, є недостатньо вивченим.

**Мета статті** - визначити особливості гендерної ідентичності, її зв'язок з самооцінкою підлітка.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття гендер все частіше зустрічається як в сфері вивчення людини, так і в буденному інформаційному просторі. Раніше більш звичним терміном в цій сфері був термін «стать», але він визначав лише анатомо-фізіологічні якості, на основі яких відбувався поділ на жінок та чоловіків. Але окрім цих якостей існує соціальний розподіл ролей, особливості поведінки та емоційні характеристики особистості. При цьому, вчені давно відмітили, що поділ на «типічно чоловічі» та «типічно жіночі» характеристики доволі умовні, адже те, що для одного суспільства є типовим для чоловіків, то для іншого може виступати лише жіночою характеристикою чи типом діяльності[6].

Перша серйозна спроба розділити поняття «стать» та «гендер» була зроблена Робертом Столлером в 1968 р. Він вивчав транссексуальність та на основі своїх спостережень та досліджень прийшов до висновку, що легше хірургічно змінити, ніж змінити гендерну ідентичність у людини.



Подальші дослідження в цьому напрямку лише підкреслювало дану ідею – адже існування транссексуальності свідчило про те, що гендер залежить не тільки від статі, але й є результатом формування гендерної ідентичності.

Як соціальний інститут – гендер, один із головних засобів, при допомозі якого людство організовує своє життя. Необхідно зазначити, що існує два способи відбору індивідів для вирішення будь-яких суспільних цілей, де один – це за його вміння, таланти чи досягнення, а другий – за належність до певної соціальної групи чи при наявності певного статусу. Різні суспільства з різною інтенсивністю використовують ці два різні підходи в оцінці індивідів, однак кожне суспільство використовує гендер і вікове розподілення.

Гендерна ідентичність представляє собою переживання відповідності до певних гендерних ролей, які представляють собою ті чи інші соціальні норми, стереотипи та типові особливості, які характерні для тієї чи іншої статі, саме усвідомлення себе чоловіком, жінкою чи істотою іншої, «третьої статі».

Зміст гендерної ідентичності ж прийнято розкривати через категорії маскулінності та фемінності. Маскулінність характеризує ту сукупність поведінкових та психічних якостей, особливостей, які об'єктивно притаманні чоловікам та відрізняють їх від жінок, в той час як фемінність виступає аналогічною характеристикою для жінок, яка визначає їх особливості.

В своїх роботах С.Бем доповнила дану систему, фактично додав третій гендер у вигляді концепції андрогінії. Даний тип характеризується сукупністю фемінних та маскулінних характеристик, об'єднуючи їх в приблизно рівній мірі. Загалом, можна виділити наступну детальну характеристику типів:

*Маскулінний* тип характеризується найбільшою виразливістю таких якостей особистості як незамінність, наполегливість, власність, схильність до захисту власних поглядів, схильність до ризику, аналітичний склад мислення, віра у себе, самодостатність.

*Фемінінному* типу особистості більшою мірою притаманні такі якості як сором'язливість, ніжність, віддаленість, співчуття, здібності втішити, сердечність, м'якість, довірливість та любов до дітей.

*Андрогінному* типу особистості приблизно у рівному ступені притаманні маскулінні та фемінінні якості особистості, що виявляються у поєднанні традиційно чоловічих і жіночих характеристик в одній людині. За думкою вчених люди андрогінного типу більше за все пристосовані до життя і найменш зазнають стресів, пов'язаних зі статево-рольових конфліктами[2].

І.С. Кон відмічав, що хоч гендерна ідентичність є базовим та фундаментальним почуттям своєї приналежності до певної статі, вона не дається індивіду при народженні, а утворюється в результаті взаємодії природних задатків та процесу соціалізації, при цьому сам суб'єкт є активним учасником цієї взаємодії, приймаючи чи відкидаючи певні ролі та моделі поведінки [5].

Якщо ми кажемо про утворення гендерної ідентичності, то потрібно відмітити найактивніший етап – підлітковий. Підлітковий вік – складний,

динамічний період становлення соціальної ідентичності, в тому числі гендерної ідентичності. Даний процес є одним із головних завдань розвитку особистості у підлітковому віці, при цьому він відбувається в соціумі, та включає в себе набір певних соціальних очікувань, які і характеризують ту чи іншу стать.

Підлітки ж, в першу чергу, починають орієнтуватися на ті норми та стереотипи, які характерні для їх середовища. При цьому, в нинішній час, змінюються ті звичні норми, які були характерні для чоловічої та жіночої ідентичності ще не так давно – дівчата все частіше обирають образ сильної та незалежної жінки, яка сама будує своє життя, відкидаючи образи домогосподарок. Нинішня молодь спокійно відноситься до різних поглядів щодо питань своєї гендерної ідентичності [3].

У підлітковому віці під впливом ровесників і часто всупереч сімейним установкам посилюється прагнення до традиційних стереотипів серед хлопців. У дівчат переважає прагнення до стереотипів сучасних, які передбачають більшу рівність і подібність статей. Оскільки чоловічі якості мають у підлітків більший престиж, дівчата болісніше реагують на підкреслення їхньої статевої належності, а уявлення дівчат про їхню статеву роль суперечливіші.

Емпіричне дослідження з визначення зв'язку самооцінки та гендерної ідентичності було проведено за допомогою таких методик, як проєктивний метод незакінчених речень "Я – чоловік / жінка" Л.М. Ожигової для визначення гендерної ідентичності, Методики «Шкала самооцінки» та знаходженням кореляційного зв'язку між гендерними установками та самооцінкою підлітка.

В процесі дослідження гендерної ідентичності були отримані результати, які свідчать про те, 55% підлітків з виборки відчувають відповідність гендерному стереотипу, що говорить про позитивне сприймання традиційних моделей поведінки та спроби наслідувати їх. 26% мають невизначену позицію щодо своєї гендерної ідентичності, а 19% - виражають свою невідповідність гендерному стереотипу, виражаючи неприйняття звичних образів та соціальних очікувань щодо статі.

Під час визначення зв'язку за допомогою коефіцієнту кореляції Пірсона, був отриманий результат, який дорівнює 0,62, що свідчить про прямий значний кореляційний зв'язок. Виходячи з даних результатів можна свідчити про вплив самооцінки на становлення гендерної ідентичності.

Вплив самооцінки можна прослідити в тому, що гендерна ідентичність є самовизначенням людини. Потрібно враховувати активність формування ідентичності в підлітковому віці, бо в цей період самооцінка, як і уся психологічна сфера підлітка, є нестабільною. Так, наприклад, при неадекватній низькій самооцінці людина може шукати підтримки від інших людей, потрапляючи в референтні групи, які мають відмінну гендерну ідентичність, тим самим вже приймаючи їх світогляд і направляючи розвиток своєї індивідуальності до їх ідеалів.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Отже, гендерна ідентичність представляє усвідомлення особистістю себе як представника чи представниці статі, гендеру, з наявним відчуттям приналежності себе до

чоловічої, жіночої та іншої статі. Сама ідентичність не є вродженою та формується в результаті двосторонньої взаємодії суб'єкта з соціумом. Сам гендер розкривається через категорії маскулінності, яка характеризує типічні характеристики для чоловіків, фемінності, яка є характеристикою для типічно жіночих якостей, та андрогінність – характеристика, яка включає в себе сукупність жіночих та чоловічих якостей.

Загалом, можна зробити висновок про те, що поняття «гендер» не є константним поняттям та видозмінюється зі змінами в суспільстві. В той же час, підлітковий вік виступає критичним для формування гендерної ідентичності, враховуючи нестабільність цього етапу та те, що найчастіше підлітки опиняються між двох вогнів – старих та більш традиційних норм та очікувань, та нових, які характеризуються більшою свободою самовираження та прийняття себе, неважливо який ти є.

Аналізуючи результати нашого емпіричного дослідження, ми можемо зробити висновок про прямий вплив самооцінки підлітка на його гендерну ідентичність та сприймання гендерних установок та стереотипів.

#### Список використаних джерел

1. Бем С. Линзы гендера: Трансформация взгляда на проблему первенства полов / С. Бем. – М., 2004. – 336 с.
2. Зинченко В. П. Психологический словарь / В. П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. — М.: Астрель: АСТ: Транзиткнига, 2006. 479 с.
3. Горностай П.П. Гендерна соціалізація та становлення гендерної ідентичності / П.П. Горностай // Основи теорії гендеру. – К.: „К.І.С.“, 2004. – С. 132-156
4. Клецина И. С. Гендерная социализация: Учебное пособие / И. С. Клецина. – СПб., 1998.—243 с
5. Кон И. С. Психология половых различий // Вопросы психологии. 1981 № 1. С. 47-57
6. Малкина-Пых И.Г. Гендерная терапия / И.Г. Малкина-Пых М.: Изд-во «Эксмо», 2006. — 928 с.

УДК 159.923-053.6:316.613.434:004

**Кіян А.П.**

к. психол. н., доц. каф. психології ДДПУ

**Москова В. А.**

студентка IV курсу факультету ПЕУ спеціальності “Психологія

### ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ АГРЕСИВНОСТІ ПІДЛІТКІВ З КОМП'ЮТЕРНОЮ ЗАЛЕЖНІСТЮ

*Стаття присвячена актуальній на сьогоднішній день проблемі комп'ютерної залежності, та її вплив на агресивну поведінку підлітків. У статті з'ясовано особливості підліткового віку, тому що шкільний вік*

вважається чинником, що сприяє розвитку девіантної, залежної поведінки, через певні психологічні зрушення, які відбуваються в процесі статевого дозрівання. У статті представлені результати дослідження, метою якого є вивчення особливостей впливу комп'ютерних ігор на агресивність підлітків.

**Ключові слова:** комп'ютерна залежність, агресивність, підлітковий вік, інтернет-залежність.

Вивчення ступеня впливу комп'ютерної залежності на рівень агресивності підлітків є надзвичайно актуальним, так як вносить істотний внесок в розуміння природи агресивної поведінки особистості, що розвивається.

На даний момент збільшується кількість дітей і підлітків які вміють працювати з комп'ютерними програмами, в тому числі і грати в комп'ютерні ігри.

Комп'ютерні ігри є корисними лише в якості зміни якого-небудь виду діяльності, щоб трохи відволіктися від напруженої роботи, фізичної праці, читання. Дуже добре, якщо вони сприятливо впливають на розвиток мислення, інтелекту, логіки [2].

Разом з безсумнівним позитивним значенням комп'ютеризації слід зазначити негативні наслідки цього процесу, що впливають на соціально - психологічне здоров'я дітей і підлітків. Одним з наслідків цього процесу є комп'ютерна залежність. Термін комп'ютерна залежність з'явився ще в 1990 році. Даною проблемою займалися такі вчені як: К. Янг, Коул, А.В. Беляєва, С.Л. Новосолова, Ш. Текл. Психологи класифікують цю шкідливу звичку як різновид емоційної "наркоманії", викликаній технічними засобами. Комп'ютерна залежність - це патологічна пристрасть людини до роботи або проведення часу за комп'ютером [1].

Найбільш схильними до цього стають діти у віці 15-17 років, так як в цей перехідний період вони найбільш уразливі в емоційному плані, і як наслідок більш агресивні. Підлітки проявляють більш яскраві агресивні поведінкові реакції внаслідок комп'ютерної залежності, ніж дорослі люди. Підлітки також частіше виявляють фізичну агресію, а вербальну рідше, дорослі ж навпаки.

Шкільний вік вважається чинником, що сприяє розвитку девіантної, залежної поведінки. Під адиктивною поведінкою розуміється вид порушення адаптації який характеризується зловживанням психоактивними речовинами без ознак фізичної залежності в поєднанні з іншими порушеннями поведінки. Розвиток адиктивних потреб, як правило, починається саме в підлітковому віці і згодом приймає у багатьох людей стійкі форми. У підлітковому віці, в період статевого дозрівання, поведінка в значній мірі визначається характерними для цього періоду життя реакціями емансипації, групування з однолітками, захоплення (хобі), а також сексуальним потягом. Саме ці реакції можуть виявитися чинниками, які сприяють виникненню аддикцій, в тому числі і комп'ютерної ігрової залежності.

Існують різні види залежностей від комп'ютера:

1. Кібераддікція- залежність від комп'ютерних ігор підрозділяється на групи в залежності від характеру тієї чи іншої гри:

- Рольові комп'ютерні ігри, для яких характерний максимальний відхід від реальності.

- Неролеві комп'ютерні ігри, для яких характерне прагнення до досягнення мети - пройти гру, азарт від досягнення мети, набору очок.

2. Сетеголізм - залежність від Інтернету. Виявляються нескінченним перебуванням людини в мережі Інтернет. Характеризується довгим перебуванням у віртуальному світі (іноді по 12-14 годин на добу), закладом віртуальних знайомств, скачуванням музики, спілкуванням в чатах.

3. Хакерство - вид діяльності, що характеризується захопленням пошуком інформації і застосуванням таких знань. Найчастіше хакерами стають в підлітковому віці, можливо, компенсуючи цим недостатню розвиненість соціальних навичок [1].

Комп'ютерна залежність проходить у кілька стадій:

1. Стадія легкої захопленості. Після кількох разів гри підлітку починає подобатися комп'ютерна графіка, звук, імітація реального життя або якихось фантастичних сюжетів. Поступово підліток починає грати вже цілеспрямовано.

2. Стадія захопленості. Свідченням того, що підліток перейшов на другу стадію служить виникнення потреби в грі або знаходженні в інтернеті. Це потреба формується, як бажання піти від реальності. Гра або спілкування в інтернеті набувають систематичного характеру. Якщо з якихось причин підліток не може задовольнити свою потребу в грі, він прагне зробити досить активні дії для отримання бажаного.

3. Стадія залежності. На цій стадії відбуваються серйозні зміни в сфері особистості, самооцінки і самосвідомості. Ця стадія має дві форми прояву: соціалізовану і індивідуалізовану. При соціалізованій формі ігрової залежності, підліток підтримує соціальні контакти, вважаючи за краще спілкуватися з такими ж ігровими фанатами. Індивідуалізована форма залежності - це крайня форма залежності. При ній порушуються нормальні людські особливості світогляду, руйнується взаємодія підлітка з навколишнім світом.

4. Стадія прихильності. На цій стадії відбувається згасання ігрової активності, відзначається зрушення психологічного змісту особистості в цілому в бік норми. Підліток "тримає дистанцію" з комп'ютером, але повністю відмовитися від психологічної прихильності до комп'ютерних ігор або інтернету не може. Стадія прихильності може тривати все життя, в залежності від швидкості згасання прихильності.

Віртуальний світ, в який занурюються підлітки, сповнений насильства, вбивств, жорстокості. Такі ігри погано впливають на психіку підлітків, яка характеризується емоційною нестійкістю і різкими коливаннями настрою. Жорстокість і агресія в більшості комп'ютерних ігор є нормою поведінки. Психіці підлітка властива реакція імітації, наслідування зовнішніми ознаками



дорослості, копіювання поведінки. Підлітки можуть зробити неправильний висновок про те, що агресивні дії, які демонструються в комп'ютерних іграх, є прийнятним засобом досягнення життєвих цілей і засобом вирішення конфліктів [4].

Це ні в якому разі не означає, що комп'ютерні ігри можуть штовхнути людину на злочин, вони лише підвищують гіпотетичну схильність до нього. Можна припустити, що не агресивні ігри виховують жорстокість, а жорстокі діти обирають агресивні ігри. При цьому більшу частину жорстокості люди отримують не в іграх, а на екранах телевізорів у випусках новин.

Нами було проведене експериментальне дослідження, метою якого є вивчення взаємозв'язку комп'ютерної залежності та рівня агресивності підлітків. Ми припустили що комп'ютерна залежність сприяє формуванню агресивних реакцій у підлітків. Висунуте нами припущення перевірялося на підставі розв'язання таких завдань:

- Проаналізувати психолого-педагогічної літератури з проблеми комп'ютерної залежності та агресивності підлітків.
- Визначити психологічні особливості прояву комп'ютерної залежності та агресивності у підлітковому віці.
- Встановити зв'язок між комп'ютерною залежністю та агресивністю.
- Розробити практичні рекомендації, щодо зниженню комп'ютерної залежності.

У дослідженні ми використовували опитувальник Басса – Дарки та тест на інтернет — залежність Кімберлі Янг, застосовуваний в адаптації В. А. Бурової (тест на комп'ютерну ігрову залежність). Обробка результатів містила: визначення відсоткової представленості наявності або відсутності комп'ютерної залежності та високих, середніх та низьких показників агресивності; встановлення зв'язків між показниками комп'ютерної залежності та агресивності (коефіцієнт кореляції Спірмена).

Дослідження проводилося на базі ЗОШ № 25 м. Краматорськ Донецької області. У дослідженні брали участь 20 учнів 8 класу віком від 13 до 14 років (9 дівчат та 11 хлопців).

При аналізі результатів, отриманих за методикою Кімберлі Янг, було визначено що у 25% (5 респондентів з 20) випробуваних є звичайними користувачами інтернету, вони проводять за комп'ютером небагато часу, їм не характерна залежність від нього. Випробувані у яких є певні проблеми з кількістю часу який вони проводять за комп'ютером складає 45% (9 респондентів з 20). Випробувані у яких є постійне бажання сидіти за комп'ютером та знаходитись в інтернет-мережі складає 30% (6 респондентів з 20).

Аналіз результатів за опитувальником Басса-Дарки показав було що низький рівень агресивності мають 15% респондентів (3 учня з 20). Нормальний рівень агресивності має більша кількість респондентів – 60% (12 учнів з 20). Високий рівень агресивності має 25% респондентів (5 учнів з 20).

В ході проведеного дослідження впливу комп'ютерної залежності на агресивність підлітків, нами було визначено що:

1. Серед респондентів, з комп'ютерною залежністю, 4 мають високий рівень агресивності (20% з 25%);

Респонденти, у кількості 2 учнів, мають нормальний рівень агресивності (10% з 60%).

Низького рівня агресивності у досліджуваних з комп'ютерною залежністю немає.

2. У одного респондента з невеликими проблемами, щодо надмірного проведення часу за комп'ютером виявився високий рівень агресивності (5% з 25%).

У 7 респондентів з невеликими проблемами, які мають ознаки комп'ютерної залежності, було виявлено нормальний рівень агресивності (35% з 60%).

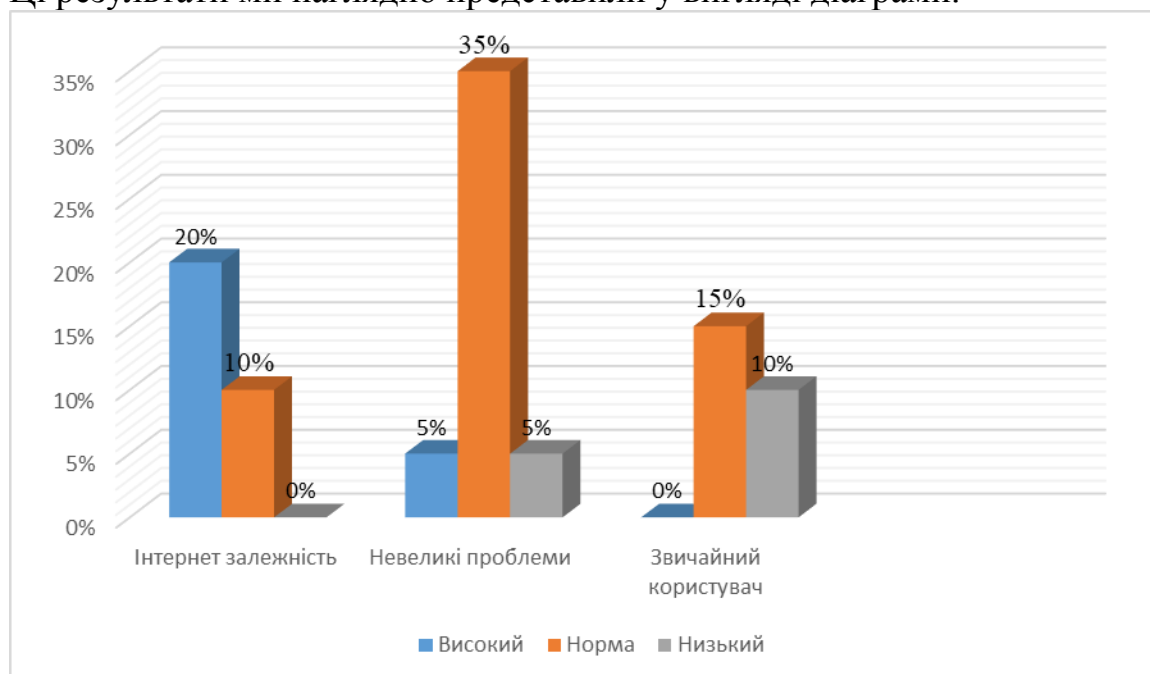
Один респондент має низький рівень агресивності (5% з 15%).

3. У респондентів, у яких немає ознак комп'ютерної залежності, у кількості 3 учнів, виявився нормальний рівень агресивності (15% з 60%).

Серед респондентів, у яких немає ознак комп'ютерної залежності, у кількості 2 учнів, було визначено що у них низький рівень агресивності (10% з 15%).

У звичайних користувачів інтернету не було виявлено високого рівня агресивності.

Ці результати ми наглядно представили у вигляді діаграми.



При аналізі отриманих результатів, можна сказати що комп'ютерна залежність впливає на агресивність, тому що серед учнів с високим рівнем агресивності був виявлений найбільший рівень комп'ютерної залежності, ніж у учнів з середнім чи низьким рівнем агресивності.

Зв'язок між показниками комп'ютерної залежності та агресивності ми встановлювали за допомогою коефіцієнту кореляції Спірмена. Це дало нам змогу сказати, що між показниками комп'ютерної залежності та агресивності спостерігається статистично значимий зв'язок, при  $p < 0.01$  ( $p = 0.009$ ). Такі показники кореляції засвідчили про підтвердження висунутого нами припущення.

Ряд дослідників також вважають, що комп'ютерна гра стимулює агресивну поведінку, змушуючи геймерів проявляти насильство і вбивати (Д. Бака, Д. Томпсон, Д. Гроссман і ін.). Інші дослідники налаштовані не так радикально і стверджують, що комп'ютерна гра може підвищувати рівень агресивності геймера лише в залежності від обставин: особистої життєвої ситуації, емоційного стану, властивостей характеру і т.д. (І. Бурлаков, А. Сакамото, Л. Ло-велле, К. Андерсен і ін.) [1].

**Висновки.** Отже, в онтогенезі школяра одним із складних періодів є підлітковий вік. У цей період відбувається не тільки корінна перебудова раніше сформованих психологічних структур, але й виникають нові психологічні утворення, закладаються основи свідомої поведінки, кристалізується загальна стратегія у формуванні моральних цінностей і соціальних установок. З одного боку, спостерігаються негативні прояви, дисгармонія у будові особистості, зміна інтересів, протестуючий характер поведінки стосовно дорослих, а з іншого – прояв таких позитивних показників, як зростання самостійності, більш різноманітними та змістовними стають стосунки з ровесниками та дорослими, значно розширюється сфера діяльності тощо.

У підлітків дуже виражена потреба у самовираженні. Один з простих засобів вираження своїх думок і енергії, це комп'ютерні ігри та інтернет, які створюють ілюзію реальності безмежних можливостей, позбавленої відповідальності. Віртуальний світ, в який занурюються підлітки, сповнений насильства, вбивств, жорстокості. Підлітки можуть зробити неправильний висновок про те, що агресивні дії, які демонструються в комп'ютерних іграх, є прийнятним засобом досягнення життєвих цілей і засобом вирішення конфліктів. Тому при перших ознаках комп'ютерної залежності слід зменшити кількість часу, які підліток проводить за комп'ютером, слід показати йому що в житті є дуже багато цікавого окрім цього. Якщо ситуація вже вийшла з-під контролю, то тоді слід звернутися до психолога.

Результати дослідження показали значний ступінь впливу комп'ютерних ігор на розвиток агресивності у підлітків. Це означає що комп'ютерні ігри можуть підвищувати рівень агресивності підлітків, але вона не зможе зробити з нього вбивцю.

#### Список використаних джерел

1. Аветисова А.А. Психологические особенности игроков в компьютерные игры / А.А. Аветисова // Журнал Высшей школы экономики. – 2011. – № 4. – С. 35-58.

2. Войскунский А.Е. Интернет-зависимость: психологическая природа и динамика развития / Сост. и ред. А.Е. Войскунский М.: Акрополь, 2009. – 190 с.

3. Макс В.А. Компьютерная зависимость у подростков / В.А Макс // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 272-274.

4. Першина К.В. Анализ влияния компьютерных игр на агрессивное поведение подростков / К.В. Першина // Научный журнал. – 2019. – №2. – С. 43-47.

УДК 159.9

**Логвінова Д.В.**

к. психол. н., доц. каф. психології ДДПУ

**Петрієєва Є.**

студентка IV курсу факультету ПЕУ

напряму підготовки Психологія

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ПІДЛІТКОВОЇ ДЕПРЕСІЇ В ГЕНДЕРНОМУ АСПЕКТІ**

Вивчення теми обумовлено змінами у змісті гендерних стереотипів суспільства, що впливає на статево-рольове самовизначення підлітків та їхній психосоціальний розвиток. В особистісному становленні та розвитку людини важливим виступає усвідомлення власної статевої приналежності, активна фаза якого припадає саме на підлітковий вік. Усвідомлення себе представником певної статі є дуже складними психологічними утвореннями, яке розглядається науковцями як результат взаємодії соціальних, культурних та психологічних факторів. У соціальних науках типові статеві характеристики пов'язуються із поняттям "гендер". Гендерні відмінності хоча і спираються на біологічні психофізіологічні відмінності між статями, все ж таки більшою мірою детерміновані культурою та соціальними нормами суспільства.

Мета дослідження полягала у вивченні впливу гендерних стереотипів на формування Я-образу дівчат і хлопців-підлітків та виникнення негативних емоційних станів, пов'язаних із невідповідністю їхніх уявлень про себе гендерним нормам. Ми припустили, що прояви депресивних станів у підлітковому віці мають статево специфіку і залежать від ступеню відповідності "Я-концепції" гендерним нормам.

Підлітковий вік є одним із переломних моментів онтогенезу людини, виступає відповідальним періодом у становленні особистості. Психологічні зміни, що обумовлюють розвиток особистості, проявляють себе перш за все у становленні самосвідомості та "Я-концепції" підлітка. Внутрішні зміни на рівні свідомості надають можливість визначитися у змісті свого "Я", своїх прагнень та орієнтирів. Особливість підліткового віку проявляє себе у сильній

залежності від думки значущих осіб. Відзначено, що для хлопців-підлітків більш характерним є спирання на думку однолітків, тоді як дівчата-підлітки тяжіють до встановленого в їх власній родині звичного укладу життя. Однак авторитет батьків і для дівчат, і для хлопців є істотно низьким, на перший план виходить спілкування з однолітками [4].

Виявляється підвищена критичність до власних недоліків і пошук способів їх усунення. Невдоволення собою, що стосується як зовнішнього вигляду, так і особистісних рис, характерно для абсолютної більшості підлітків, тому роздуми про себе стають постійними супутниками в цей період. Важливим фактором у формуванні позитивної "Я концепції" підлітків виступає відчуття власної відповідності соціальним нормам статевої поведінки. Мінливість настрою та емоційних станів, наявність депресивних станів у більшості випадків обумовлені перебільшеною чутливістю підлітків до вимог суспільства стосовно поведінки та зовнішніх параметрів ідеалу відповідної статі; невідповідність гендерним нормам може викликати неприйняття однолітками, сформувані низьку самооцінку та призвести до виникнення депресивних станів.

У зарубіжних і вітчизняних дослідженнях проблема вивчення емоційної сфери особистості завжди була актуальною. З позиції психоаналітичних теорій стан депресії має екзогенний характер, який виникає у відповідь на психотравмуючу подію. У.У. Аршавский, У.З. Ротенберг розглядають депресію як вияв відмови від пошуку, припинення будь-якої діяльності, спрямованої на зміну ситуації чи свого ставлення до неї [4]. З позицій А. Маслоу, депресія є психічний розлад "вищого рівня" ("мета патологія"), що є результатом невдоволених метапотреб – специфічних "мотивів зростання", які передбачають прагнення актуалізувати людський потенціал [5].

Дівчата та хлопці по-різному переживають переломні моменти у житті і по-різному шукають способи подолання емоційного розладу. Крім того, проблеми підліткового віку посилюються соціальною й економічною нестабільністю суспільства, змінами у змісті гендерних стереотипів та системі моральних цінностей.

Висунуте нами припущення перевірялося на підставі розв'язання таких завдань:

- проаналізувати психолого-педагогічну літературу з проблеми впливу гендерних стереотипів на формування депресивних станів у підлітковому віці;
- вивчити особливості гендерного самовизначення дівчат і хлопців підліткового віку;
- визначити статево особливості прояву депресивних станів у підлітків;
- встановити зв'язок між гендерними характеристиками та схильністю до депресії у дівчат і хлопців підліткового віку.

У дослідженні нами використовувалися статевої опитувальник Сандри Бем та методика диференційної діагностики депресивних станів Зунге. Обробка результатів містила такі процедури, як-от: обчислення середніх значень та показників міжіндивідуальної мінливості за шкалами методик;



визначення відсоткової представленості високих, середніх та низьких показників; знаходження статевих відмінностей у вираженості ознак (параметричні критерії t-Стюдента та  $\phi$ -Фішера); встановлення зв'язків між показниками фемінності/маскулінності та рівнем розвитку депресивного стану (коефіцієнт кореляції Пірсона).

Дослідження проводилося на базі ЗОШ № 25 м. Краматорськ Донецької області. У дослідженні брали участь 40 учнів 10 класу віком від 14 до 16 років (20 дівчат та 20 хлопців).

Гендерна ідентичність хлопців і дівчат формується у процесі їхньої соціалізації під час засвоєння змісту відповідних до статі ролей. На думку І. Кона, саме підлітковий вік виступає найважливішим етапом розвитку статевої ідентичності, коли статеві ролі починають пов'язуватися з ціннісними орієнтаціями, інтересами, схильностями [2]. У цей період підлітки починають усвідомлювати як власні статеві ролі, так і певні ідеали до яких вони прагнуть. Іншими словами, формуються еталони жіночності і мужності, які визначають свідоме прагнення підлітків до їх досягнення. Порівнюючи себе з еталонами, підлітки визначають ступінь своєї відповідності до них, оцінюють, наскільки повноцінно в них втілені риси мужності або жіночності, що позначається на загальному самостваренні. Нерідко під час такого порівняння процес статевого самовизначення супроводжується негативними емоційними проявами, такими, як: зниження настрою, гальмування інтелектуальної та моторної діяльності, зниження вітальних спонукань, песимістичне оцінювання себе і свого становища у навколишній реальності.

Н. М. Іовчук [5] вважає, що ймовірність виникнення в сучасних підлітків депресивності підвищують наступні фактори:

- негативний образ тіла (на думку багатьох фахівців, може призводити до депресії та розладів харчової поведінки);
- дисфункція сім'ї або проблеми психічного здоров'я батьків (можуть викликати стресові реакції і призводити до депресії та поведінкових розладів у дітей);
- подружні розлучення і економічна скрута у родині (викликають стрес і депресію);
- низька шкільна успішність (веде до розвитку депресивності і порушень поведінки у хлопців, але не позначається настільки негативно на дівчатах).

У багатьох дослідженнях з проблеми вивчення депресії у підлітковому віці зазначається перевага депресивних порушень у дівчат порівняно з хлопцями. З позицій гендерного підходу це пояснюється тим, що дівчата є більш емоційними та чутливими в силу того, що їм це "дозволяє робити" суспільство, а хлопці не можуть проявляти емоційної мінливості, тому що така поведінка буде викликати сумніви стосовно їх мужності. Отже, гендерні стереотипи суттєво впливають на самооцінку підлітка. Невідповідність певним гендерним стандартам спричиняє зниження самооцінки та відчуття відчуженості від

суспільства, адже підлітку дуже важливо бути таким "як усі", відповідати ідеалам середовища, з яким він взаємодіє.

Аналіз результатів, отриманих за методикою С. Бем показав, що у більшості хлопців переважають маскулінні риси характеру (68%), а у дівчат – фемінні характеристики (58%). Отже, хлопці у більшості своїй відзначали в себе наявність схильності до ризику, агресивність, амбіційність та самодостатність. Дівчата у більшості своїй відзначали – емоційність, сензитивність, співчуття.

Порівняння дівчат і хлопців за вираженістю гендерних характеристик не виявило статистично значущих відмінностей між показниками вираженістю показників маскуліності ( $t=1,01$ ;  $p>0,1$ ) та фемінності ( $t=1,37$ ;  $p>0,1$ ). Отже, і дівчата, і хлопці орієнтуються на незалежність, досягнення мети власними зусиллями, домінування в поведінці; в однаковій мірі визнають у собі прояви емоційності, чутливості та схильності до зміни настрою. Це може бути викликано зміною системи гендерних стереотипів та культурних цінностей суспільства. Тобто поняття гендерних норм може не співпадати з загальним уявленням про маскулінні та фемінні якості, притамані представникам обох статей.

Аналіз результатів, отриманих за методикою Зунге показав що, більшість досліджуваних не відчуває ознак депресивного стану - 43 % у цілому. Серед більшості підлітків, у якій спостерігалися нормативні показники, хлопців спостерігалось 70%, дівчат – 50%. Серед дівчат зустрічалося більше тих, хто визначав легкий ступень депресії (45% дівчат проти 30% хлопців). Також були встановлені статистично значущі відмінності між показниками стану легкої депресії у хлопців та дівчат ( $t=2,31$ ;  $p\leq 0,05$ ). 5% хлопців мають прояви маскованої депресії, що супроводжується поганим настроєм, тугою, соматичними проявами: втрата ваги, розлади сну, та апетиту.

Зв'язок між показниками гендерних характеристик і вираженості депресії у підлітків ми встановлювали за допомогою коефіцієнту кореляції r-Пірсона. Було виявлено, що у дівчат вираженість депресії негативно корелювала і з показниками маскулінності ( $r= -0,26$ ), і з показниками фемінності ( $r= -0,36$ ).

Таблиця 1

Кореляційна матриця показників депресії з показниками гендерних характеристик

Вираженість депресії	Маскулінні якості	Фемінні якості	Основний індекс
хлопці	-0,02	0,05	0,20
дівчата	-0,26	-0,36	-0,18

Отже, у вибірці дівчат, серед більшості яких спостерігалися ознаки легкого ступеню депресії, депресія була тим менше, чим більше були виражені показники фемінності та маскулінності. Отриманий результат підтверджує одне з основних положень концепції андрогінії Сандри Бем стосовно психологічного благополуччя людей андрогінного типу. Тобто в поведінці дівчат і чоловічі і

жіночі моделі поведінки присутні в однаковій мірі. Вираженість маскулінних і фемінінних якостей дає андрогінним індивідам можливість менш жорстко дотримуватися статевої норми, залежно від ситуації переходити від традиційно жіночих занять до чоловічих. При цьому крайні варіанти вираженості цих показників існують у положенні взаємовиключення, а середні – у положенні взаємозалежності. У такому контексті можуть бути розглянуті варіанти "маскулінної жінки" і "фемінного чоловіка" [3],

Отже, андрогіна особистість здатна швидко пристосовуватися до мінливої ситуації, завдяки варіабельності стереотипів поведінки.

У хлопців, які взагалі більшою мірою характеризувалися відсутністю симптомів депресії, отримані кореляційні зв'язки наближалися до нульових значень. Отже, навіть незначні ознаки наявності негативного емоційного стану у хлопців не пов'язувалися з вираженістю в них гендерних характеристик. Такі показники кореляції засвідчили про спростування висунутого нами припущення. Проте встановлені позитивні взаємозв'язки між показниками маскулінності й фемінності вказують на нехарактерність у розвитку симптомокомплексу маскулінності/фемінності для даного віку. На думку О.С. Кочаряна, хлопці в цьому віці, набуваючи статевої ідентичності, проходять через так звані "маскулінні фільтри"; у своїй поведінці вони чітко контролюють прояв чоловічих і жіночих патернів, заперечуючи свою причетність до демонстрації поведінки протилежної статі [6]. У нашому дослідженні підтвердження такого факту виявлено не було; виявлені позитивні зв'язки між показниками маскулінності та фемінності вказують на нерозривність та недиференційованість симптомокомплексу у хлопців.

Отже, проведене дослідження підтвердило наявність змін у системі гендерних стереотипів, що обумовлюють статевої самовизначення підростаючого покоління. Було виявлено, що "Я-образ" дівчат- і хлопців-підлітків не відрізняються за показниками маскулінності та фемінності; вони в однаковій мірі більше орієнтовані на маскулінну модель поведінки. Мінливість настрою та емоційних станів у більшості випадків обумовлені перебільшеною чутливістю підлітків до вимог суспільства стосовно поведінки та зовнішніх параметрів ідеалу відповідної статі. Результати дослідження підтвердили, що статевої поведінка обумовлена соціальним прогресом, демократизацією стосунків між статями, трансформацією культури, котра супроводжується загальною тенденцією до змін у процесах ідентифікації і соціалізації особистості.

#### Список використаних джерел

1. Агеев В.С. Психологические и социальные функции полоролевых стереотипов / В.С. Агеев // Вопросы психологии. - 1987. - № 2. - С. 152-158.
2. Бендас Т.В. Гендерная психология: учебное пособие. / Т.В. Бендас. – СПб.: Питер, 2005. – 431 с
3. Бем С. Линзы гендера: Трансформация взглядов на проблему неравенства полов. Пер. с англ. / - М., 2004. - 336 с.

4. Возрастная и педагогическая психология: Учебник для студентов пед. ин-тов/ В. В. Давыдов, Т. В. Драгунова; Под ред. А. В. Петровского. -2-е изд., испр. И доп. – М.: Просвещение, 1979. – 288 с.
5. Іовчук Н.М. Психологія емоцій. - М., 1999. — 230 с.
6. Кочарян А.С. Личность и половая роль (симптомокомплекс маскулинности/фемининности в норме и патологии) / Харьков, 1996. – 139 с.
7. Мафсон Л. Подросток и депрессия. Межличностная психотерапия / Л. Мафсон - М.: ЭКСМО, 2008. – 240 с.

УДК 159.9

**Мелоян А. Е.**

к. психол. н., проф. каф. прикладної психології ДДПУ

**Севян С.А.**

студент IV курсу рівня вищої освіти бакалавр спеціальності «Психологія»

### **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗАХИСНИХ МЕХАНІЗМІВ ТА НЕВРОТИЧНИХ ПОТРЕБ У ДІВЧАТ СТУДЕНТСЬКОГО ВІКУ**

*У статті проведено теоретичний аналіз з проблеми взаємозв'язку механізмів захисту та невротичних потреб у дівчат студентського віку. Встановлені домінуючі захисні механізми й особливості їх прояву. Експериментальним шляхом визначено взаємовплив між психологічними механізмами захисту та невротичними потребами у студенток.*

**Ключові слова:** захисні механізми, проекція, компенсація, раціоналізація, невротичні потреби, базальна тривога.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Соціально-економічна криза, з якою стикається сучасне суспільство, призводить до збільшення «тиску» на психіку молодих дівчат. У зв'язку з цим, проблема взаємовпливу захисних механізмів і невротичних потреб набуває актуальності в наш час.

**Високі темпи життя, постійні інформаційні перевантаження, дефіцит часу, зростання вимог суспільства до особистості призводять до того, що нервова система людини перебуває в стані постійної напруги та стресу.**

Досить часто невротичні розлади залишаються нерозпізнаними, а люди, які страждають від цих хворобливих станів, не отримують вчасної психологічної допомоги. Це пов'язано з тим, що страх і тривога постійно виникають в умовах сучасного темпу життя, зайнятості людини, навіть при нормальному розвитку особистості. Крім того, багато невротичних симптомів носять прихований характер і, на відміну від симптомів поведінкових розладів, не несуть соціальної загрози, що дозволяє їм залишатися непоміченими. Саме тому, неврози тривалий час вважалися незначним порушенням, яке згодом може зникнути.

З нашої точки зору, істотний вплив на невротичні стани особистості можуть мати захисні механізми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** К. Хорні наголошувала, щоб впоратися з почуттями недостатньої безпеки, безпорадності і ворожості, властивими базальної тривоги, особистість змушена вдаватися до різних захисних стратегій. Це невротичні потреби: у любові та схваленні, у чітких обмеженнях, у владі, у експлуатації інших, у суспільному визнанні, у захопленні собою, у честолюбстві, у самодостатності та незалежності, у бездоганності і неспростовності. Пізніше, ці потреби були поділені на три категорії відносно орієнтації у взаєминах із людьми: 1) орієнтація на людей, 2) орієнтація від людей, 3) орієнтація проти людей. Відповідно до цього, було виділено три типи невротичної особистості: поступливий, відособлений й агресивний тип. Здорова зріла людина також використовує всі ці стратегії, проте використовує їх гнучко та змінює відповідно до обставин. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**

Але слід зауважити, що різні представники психоаналізу неоднаково розуміють зміст несвідомого і, отже, змістовну сторону невротичного конфлікту. Наприклад, А. Адлер розглядав невроз як «стратегію самозахисту Его». Він бачив сутність неврозу в конфлікті між почуттям неповноцінності і прагненням до самоствердження, жагою влади, отже, для подолання почуття неповноцінності і задоволення потреби в самостверженні людина вдається до механізмів компенсації та гіперкомпенсації. Невротичний симптом при цьому розглядається як вираження боротьби, спрямованої на подолання почуття недостатності, він є результатом невдалої компенсації, фіктивним способом підвищення власної гідності [54].

Е. Фромм не бачив суттєвої різниці між здоров'ям та неврозом. Розглядаючи невроз як конфлікт між потребою у свободі і потребою в безпеці, Фромм вважав, що різниця тільки в ступені інтенсивності конфлікту у здорових та хворих на невроз.

В рамках гуманістичного напрямку, невроз розглядається як неможливість самоактуалізації, яка є головною потребою людини. Потребу в самоактуалізації А. Маслоу позначав як метапотребу, що виникає після задоволення дефіцитарних потреб (біологічних потреб, безпеки), депривація метапотреб може привести до невротичних та психічних розладів.

Відсутність цілісного адекватного образу «Я», за коцепцією К. Роджерса народжує внутрішню тривогу, що призводить до розвитку неврозів. Людина з нестійким Я-образом стає психологічно вразливою, вона відчуває розбіжність між образом «Я» і власними переживаннями, керуючись в своїй поведінці і житті чужими оцінками і цінностями, чужими потребами, все далі йде від самого себе [42].

Захисні механізми діють на рівні несвідомості, особистість не усвідомлює, що з нею відбувається, вони заперечують, спотворюють дійсність, активізуються у конфліктній ситуації, фрустрації або стресу. Механізми



психологічної захисту забезпечують регуляцію, спрямованість поведінки, редукують тривогу й емоційну поведінку. Великий внесок у пізнання даного феномену вніс З.Фрейд **Ошибка! Источник ссылки не найден..** Він визначив фундаментальні характеристики про психологічний захист у процесі лікування клієнтів із невротичними розладами. Надалі цією проблемою продовжила займатись дочка А. Фрейд, зі свого боку вона спробувала узагальнити та систематизувати положення про механізми захисту.

На думку А.Налчаджяна, захисні механізми є спробами адаптації і розвитку всієї особистості, при цьому можна виходити з уявлення про багатовимірну структуру психіки. Дана проблема також висвітлюється в дослідженнях таких вчених як К. Р. Роджерс, Ф. С. Перлз, В. В. Столін, О. Р. Плутчик, Ф. В. Бассін **Ошибка! Источник ссылки не найден..**

**Формулювання мети статті (постановка завдання).** Метою даного дослідження було експериментальним шляхом виявити особливості прояву взаємовпливу захисних механізмів і невротичних потреб у дівчат студентського віку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Згідно з метою дослідження, нами були використані наступні методи та методики:

1. Статистичний метод обробки отриманих даних (коефіцієнт лінійної кореляції К.Пірсона);
2. методика «Діагностика типологій психологічного захисту» Р. Плутчика в адаптації Л. І. Вассермана, О. Ф. Єришева, Є. Б. Клубової і ін.;
3. методика «Ступінь вираженості невротичних потреб особистості» М. А. Кузнецова.

Дослідження захисних механізмів у дівчат студентського віку показало, що більш вираженими в нашій вибірці є наступні механізми: проекція, раціоналізація та компенсація.

**На середньому і високому рівнях виявлена проекція, відповідно у 40% і 60% молодих дівчат, на низькому показники відсутні.** Власні бажання, почуття та особистісні риси, в яких студентки не хочуть зізнаватися собі через їх непривабливості, вони переносять на інших.

Респондентам, у яких на високому рівні проявляється раціоналізація, а саме у 40% дівчат, характерним є інтелектуальне пояснення поведінки або рішень, які мають неусвідомлювані причини. Раціоналізація має своєю функцією маскування, приховування від свідомості самого суб'єкта справжніх мотивів його дій, думок і почуттів для забезпечення внутрішнього комфорту, збереження почуття власної гідності, самоповаги. Найчастіше даний механізм використовується досліджуваними з метою запобігти переживання провини або сорому. При дії цього механізму відбувається блокування усвідомлення тих мотивів, які виступають як соціально неприйнятні або не схвалюються. Даний механізм психологічного захисту виявляється також на середньому рівні у 50% та на низькому рівні у 10% дівчат.

При прояві захисного механізму компенсації, який був виявлений на

високому рівні у 35% випробуваних, дівчата студентського віку більш схильні до подолання реальних або уявних недоліків, шляхом створення протилежно спрямованої реакції для збереження позитивної самооцінки. Наприклад, почуття невпевненості в собі може компенсуватися розвитком підвищеної самовпевненості тощо. На середньому рівні виражається у 50%, а на низькому у 15% досліджуваних.

Таким чином, у нашій вибірці було виявлено, що дівчата студентського віку більш схильні бути некритичним до своїх недоліків і з легкістю помічають їх тільки у інших, звинувачують оточуючих у власних негараздах. Завдяки раціоналізації випробувані іноді виправдовують свої думки та почуття, які насправді є неприйнятними. Даний механізм допомагає зберігати самоповагу, уникати відповідальності. У складних життєвих обставинах наші випробувані шукають спроби виправити чи знайти відносну заміну реальної або надуманої безпорадності.

Дослідження невротичних потреб у студентів дівчат нашої вибірки показало, що найбільш вираженими є середні показники, але домінуючими саме на високому рівні виявилися наступні результати:

- потреба у позитивній афектації, де високий рівень виявлено у 55% досліджуваних, характеризується як сильне прагнення бути об'єктом захоплення з боку інших. Таким особистостям властива підвищена чутливість і сприйнятливості до критики. Студенткам притаманний острах самоствердження, острах ворожості з боку інших. На середньому рівні виявлена у 40%, на низькому рівні проявляється у 5%.

- потреба в партнерстві: результати показали, що у 45% виявляється на високому рівні. У дівчат проявляється надмірна залежність від інших і острах отримати відмову або залишитися на самоті. «Любові» досліджувані надають перебільшене значення, тому що передбачається, що «любов» вирішує всі проблеми. Також, дана невротична потреба виявлена у 40% на середньому рівні і у 15% на низькому;

- потреба у тому, щоб бути об'єктом захоплення: на високому рівні проявляється у 45%. Респондентам характерне прагнення створити позитивний образ себе, позбавлений недоліків і обмежень. Середні і низькі показники виявлені відповідно у 35% і 25% студентів дівчат;

- потреба у самодостатності і незалежності: як невротичний стан виражається на високому рівні у 55% молодих дівчат. Поведінка в цьому випадку характеризується як уникнення будь-яких відносин, які передбачають взяття на себе обов'язків. Наявність дистанції й відособленість – єдине джерело безпеки. Студенткам притаманним є острах потреби в інших людях, у зв'язках, близькості, любові. Дана потреба виражається на середньому рівні у 35% і на низькому у 10% досліджуваних.

На середньому рівні яскраво виражені невротичні потреби: у силі та у використанні інших. Високі показники варіюються від 15% до 20%, середній рівень у всіх виражається у 65%, а низький від 15% до 20%. Досліджуваним

характерне прагнення домінувати і контролювати інших, бути об'єктом захоплення.

Потреба у бездоганності і незаперечності, де вираженість високого результату становить 35%, середнього – 50% і низький рівень проявляється лише у 15% дівчат студентського віку, проявляється в спробі бути морально ідеальним у всіх відношеннях.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, можна стверджувати, що у молодих дівчат даної вибірки досить сильно виражаються потреби в тому, щоб їх любили та обожають. Досліджуваним притаманне прагнення бути ідеальними, бути об'єктом захоплення для оточуючих. Проявляється також і надмірна залежність від інших. Але, всі ці перераховані потреби носять невротичний характер і являються ригідними для особистості.

Для встановлення взаємозв'язку між досліджуваними параметрами нами використовувався коефіцієнт лінійної кореляції К. Пірсона ( $r_{xy}$ ). У результаті була встановлена прямопропорційна взаємозалежність між показниками невротичної потреби в досягненнях і захисним механізмом проекцією ( $r_{xy}=0,44$ ; при  $p \leq 0,01$ ). Студенти дівчата, у яких яскраво виражається потреба в особистих досягненнях більш схильні негативні властивості, риси, які в дійсності належать самій особистості приписувати об'єктам або оточуючим людям.

Нами була встановлена прямопропорційна взаємозалежність між психологічною потребою в партнерстві та раціоналізацією ( $r_{xy}=0,42$ ; при  $p \leq 0,01$ ). Дівчата студентського віку вирішують свою надмірну залежність від інших у спробах довести, що будь-які їх вчинки єдино правильні.

У разі, коли у молодих дівчат виражається психологічна потреба у чітких обмеженнях, вони більш схильні до захисного механізму раціоналізації ( $r_{yx}=0,45$ ; при  $p \leq 0,01$ ), який характеризується спробою пояснити незрозуміле, виправдати помилку в прагненні зберегти самооцінку. Також, студенти дівчата схильні вдаватися до раціоналізації в разі прояву невротичної потреби в силі та у разі потреби в самодостатності та незалежності (відповідно  $r_{xy}=0,35$  і  $r_{xy}=0,38$ ; при  $p \leq 0,01$ ). Випробуваним властиве домінування та контроль над іншими як самоціль і негативне ставлення до слабкості.

Коли дівчата потребують компліменти та увагу з боку оточуючих, то вони зовсім не мають бажання спробувати це якось пояснити або спростувати ( $r_{xy}=-0,34$ ; при  $p \leq 0,01$ ).

**Висновки.** Таким чином, нами було встановлено, що механізми психологічного захисту взаємодіють із невротичними потребами у дівчат студентського віку. У кожному з механізмів закріплюється певний засіб взаємодії зі світом. Невротичні потреби, як правило, діють не ізольовано, вони переплітаються, утворюючи стиль взаємодії особистості зі світом, спосіб емоційного реагування.

Молодим дівчатам доводиться витримувати тиск вимог, яке висуває суспільство, пристосовуватись до прискореного темпу життя, водночас забезпечувати задоволення основних потреб в безпеці та задоволенні.

Отже, проблема пошуку взаємозв'язку захисних механізмів та невротичних потреб є актуальною на сьогодні та потребує подальшого експериментального дослідження.

#### Список використаних джерел:

1. Бассин Ф. В. Проблема психологической защиты / Ф. В. Бассин, М. К. Бурлакова, В. Н. Волков // Психологический журнал. – 1988. – №3. – С. 30–41.
2. Фрейд З. Введение в психоанализ / Зигмунд Фрейд [Лекции / Авторы очерка о Фрейде / Ф. В. Бассин, М. Г. Ярошевский]. – М.: Наука. – 1989. – С. 456.
3. Хорни К. Культура и невроз // Психология личности. Тексты / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М.: Изд-во Моск. ун-та. – 1982. – С. 97 – 105.
4. Хорні К. Наші внутрішні конфлікти / К. Хорні. – М.: Академічний проект, 2007. – 224 с.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности /Л.Хьелл, Д.Зиглер. – СПб.: Питер, 2003 – 608с.

УДК 159.923-053.6:316.613.434

**Осика О.В.**

к.психол.н., доц.каф. прикладної психології ДДПУ

**Осика К.С.**

к.психол.н., старший викладач кафедри психології та розвитку особистості Донецького ОБЛІППО

**Лопатін С.В.**

студент ІV курсу освітнього рівня «бакалавр» спеціальності «Психологія» ДДПУ

### АГРЕСИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ПОВЕДІНЦІ ПІДЛІТКІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ САМООЦІНКИ

*У статті розглянуто теоретичні аспекти агресивності та самооцінки в підлітковому віці. Виявлено зв'язок між типами агресивної поведінки підлітків та рівнями їх самооцінки. Виокремлено систему засобів щодо корекції агресивної поведінки та розвитку адекватної самооцінки підлітків.*

**Ключові слова:** агресивна поведінка, самооцінка, підліток, самосвідомість, дезадаптація.

**Постановка проблеми.** Підлітковий вік – це вік кипучої енергії, бурхливої активності, ініціативності, допитливого розуму, жадібного прагнення до пізнання нового середовища спілкування, що супроводжується проявом різних форм агресії. На жаль, в останні роки відзначається значне зростання як агресивності підлітків, так і проявів ними протиправної поведінки. Тому так важливо зрозуміти причини такої поведінки або детермінанти агресії та умови її становлення.

Період дорослішання характеризується прагненням дитини до самостійності, до самоствердження. Підліток прагне відігравати певну значиму соціальну роль, причому не тільки серед своїх однолітків, а й серед дорослих людей, відчуває нагальну потребу чинити так чи інакше, виходячи з власних бажань і мотивуючи свої вчинки тільки власними прагненнями. Агресивна поведінка підлітка може бути формою його самоствердження. Агресія – це відображення внутрішнього дискомфорту дитини. Прояви агресивної поведінки пов'язані з самооцінкою підлітків. Дані досліджень А.О.Реана показують, що підлітки з низькою самооцінкою схильні до депресивних тенденцій. Причому одні дослідження виявили, що низька самооцінка передуює депресивним реакцій або є їх причиною, а інші – що депресивний афект проявляється спочатку, а потім інкорпорується в низьку самооцінку. Підлітки з адекватною самооцінкою мають велике поле інтересів, активність їх спрямована на різні види діяльності, а також на міжособистісні контакти, які помірні й доцільні, спрямовані на пізнання інших і себе в процесі спілкування. Підлітки з низькою самооцінкою схильні до депресивних тенденцій. Підлітки з тенденцією до сильного завищення самооцінки виявляють достатню обмеженість у видах діяльності і велику спрямованість на спілкування, причому недостатньо змістовне. Таким чином особливого значення набуває розв'язання проблеми прояву агресивних тенденцій у поведінці підлітків, що позначається на їх самооцінці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжні та вітчизняні уявлення про природу і механізми агресії представлені в роботах З.Фройда, К.Лоренца, Л.Берковіца, А.Басса, С.Розенцвейга, А.Бандури, А.В.Петровського, Я.Л.Коломинського, Л.М.Семенюк, Ф.Е.Василюка, Ю.В.Єгошкіна.

У психологічних дослідженнях проблеми агресії Г.М.Андрєєва, Б.Г.Ананьєва, Л.В.Бородіної, А.В.Захарової, А.І.Кочетова, А.І.Липкиної, А.О.Реана, Є.В.Романіна, С.Є.Рощина, А.Г.Спіркина з'ясувалися причини та специфіка її прояву в різному віці, залежність агресивної поведінки від особистісних рис, у тому числі і від самооцінки. Проблемами профілактики агресії займалися А.Бандура, П.П.Блонський, Р.Е.Бреслав, П.А.Ковальов, О.А.Козирєва, С.Л.Колосова, К.Лоренц, Ю.Г.Можгінський, А.Налчаджян, А.І.Папкін, Т.Г.Румянцева, Л.М.Семенюк, Н.Ф.Сухарева, С.Фешбах. У літературі різними авторами запропоновано багато визначень психологічного терміну «агресія»:

1) Під агресією розуміють безліч різноманітних дій, які порушують фізично або психічну цілісність іншої людини (або групи людей), спричиняючи їй матеріальну шкоду, перешкоджають її інтересам або ж ведуть до її знищення.

2) Дослідники А.Бандура, Р.Уолтер під агресією розуміли сильну активність, прагнення до самоствердження.

3) Під агресією розуміються акти ворожості, атаки руйнування, тобто дії, що шкодять іншій людині або об'єкту. Людська агресивність є поведінкова реакція, що характеризується проявом сили в спробі нанести шкоду або збиток особистості суспільству [4].



4) Агресія – реакція, у результаті якої інший організм одержує болючі стимули (А.А.Булгаков).

5) Агресія – фізична дія, погроза такої дії з боку однієї особи, що зменшують волю, генетичну пристосованість іншої особи (О.Ф.Кенберг).

6) В.Ф.Сафін вважає, що агресія – злісна, неприємна, що заподіює біль навколишнім, поведінка. З цієї безлічі визначень агресії жодне не є вичерпним і загальноживаним.

У підлітковому житті нерідко зустрічаються форми насильницького поведіння, обумовленого в термінах «задерикуватість», «драчливість», «озлобленість», «жорстокість». А.Басс розуміє агресію як «реакцію», в результаті якої організм одержує болючі стимули [3].

**Формулювання мети статті (постановка завдання).** Теоретично обґрунтувати та експериментально вивчити прояви агресивних тенденцій у поведінці підлітків з різним рівнем самооцінки. Завдання дослідження:

1. Провести теоретичний аналіз сучасних досліджень агресивної поведінки та самооцінки підлітків.
2. Виявити рівень самооцінки підлітків.
3. Визначити прояви агресивної поведінки підлітків з різним рівнем самооцінки.
4. Провести корекцію агресивної поведінки та розвиток адекватної самооцінки підлітків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Агресивна поведінка – це будь-яка форма поведінки, націлена на образу чи заподіяння шкоди іншій живій істоті, яка не бажає подібного звернення, – пишуть Р.Берон і Д.Річардсон, підкреслюючи при цьому не емоційний чи мотиваційний аспект, а саме поведінковий аспект прояву агресії. Отже, якщо агресивна поведінка і агресивність – це різні, хоча і пов'язані між собою поняття, то і природа їх повинна бути різною. Агресивна поведінка – це завжди цілісний акт, який проявляється в різних складних обставинах на протязі всього життя людини [1].

Природа агресивних форм поведінки полягає не в окремих психологічних утвореннях, якостях або властивостях, а в рамках єдиної структурно організованої та цілісної системи. Іншими словами, людину, що демонструє стійку агресивну поведінку повинні відрізняти специфічний набір установок та ціннісних орієнтацій, специфічна структура його самосвідомості. Науково обґрунтованими і досить цікавими для батьків, педагогів, психологів є характеристики форм агресивних реакцій, які виділили А.Басс та А.Дарки: фізична агресія, непряма агресія, роздратування, негативізм, образа, підозрілість, вербальна агресія, почуття провини [2].

Подібні форми агресії в тій чи іншій мірі зустрічаються в поведінці підлітків. Ці форми представляють собою своєрідний захисний механізм.

Агресія також може бути обумовлена типовими для підлітків формами поведінки, заснованими на реакціях імітації, наслідування та зараження [7].

Традиційно, в психології, засновником вивчення проблеми самооцінки людини вважається Вільям Джеймс. У самооцінці він бачить тільки самовдоволення суб'єкта або ж, навпаки, невдоволення собою. У його розумінні самооцінка є емоційним компонентом. В даний час можна виділити три підходи до того, чим є самооцінка і як вона представлена в самосвідомості індивіда.

1. Самооцінка є частиною концепції «Я», що позначається як «емоційно-ціннісне» ставлення до себе (Берні, 1986; Столін, 1983; Соколова, 1989; Wylie, 1979). У рамках цього підходу автори, як правило, або ототожнюють самооцінку з емоційно-ціннісним ставленням (ЕЦС) до себе, або визначають її як частину ЕЦС, часто ототожнюючи з самоповагою (Пантелеєв, 1991). Таке уявлення є найбільш поширеним.

2. Самооцінка розуміється як когнітивна підструктура (або схема), яка узагальнює минулий досвід особистості й організує та структурує нову інформацію про «Я», тобто фіксує знання суб'єкта про себе (Кон, 1978; Тульчинський, 1996). Самооцінка – це образ «Я» суб'єкта [6].

3. Самооцінка – це наявність критичної позиції індивіда стосовно того, чим він володіє, але це не констатація наявного потенціалу, а саме оцінка його з точки зору певної системи цінностей.

У загальному вигляді поняття самооцінки можна сформулювати так:

Самооцінка – це оцінка особистістю самої себе, своїх можливостей, здібностей, якостей і місця серед інших людей.

Самооцінка відноситься до фундаментальних утворень особистості. Вона в значній мірі визначає її активність, ставлення до себе й інших людей. Самооцінка – цінність, значимість, якими наділяє себе людина як цілком, так і окремі сторони своєї особистості, діяльності, поведінки. Основу самооцінки становить система цінностей індивіда.

Самооцінка виконує регуляторну і захисну функції, впливаючи на поведінку, розвиток особистості, її взаємини з іншими людьми. Відображаючи ступінь задоволеності або незадоволеності собою, самооцінка створює основу для сприйняття власного успіху чи неуспіху, для рівня домагань. Розрізняють загальну і особисту самооцінку. Самооцінка може бути високою і низькою, різнитися за ступенем стійкості, самостійності, критичності [5].

З метою вивчення агресивності у підлітків з різним рівнем самооцінки нами проводилось дослідження на базі загальноосвітньої школи № 9 м.Слов'янська Донецької області. У дослідженні взяли участь 66 учнів підліткового віку (8-а та 8-б класи, 13-14 років, з них 33 хлопця і 33 дівчини).

В експерименті використовувалась серія діагностичних методик: методика «Дослідження самооцінки особистості» С.А.Будассі; тест «Самооцінка психічних станів» Г.Айзенка; діагностика стану агресії» опитувальник А.Басса – А.Дарки; тест агресивності (опитувальник Л.Г.Почебут); методика «Діагностика агресивної поведінки» Є.П.Ільїна, П.А. Ковальова. Обробка результатів дослідження здійснювалась за допомогою рангової кореляції К.Спірмена.

За результатами дослідження підлітки були поділені на 3 групи: із завищеною самооцінкою 34 дитини (52%), тобто у цих підлітків уявлення про себе не включає в себе недоліків, у них відбувається гостре емоційне «відштовхування» всього, що порушує уявлення про себе. З адекватною самооцінкою виявилось 20 дітей (32%), та низькою самооцінкою 12 дітей (16%), тобто ці підлітки не вбачають у собі позитивних рис, вони занадто критичні до себе, невпевнені в собі.

Встановлено, що переважним видом агресивної поведінки серед дівчат підлітків є вербальна агресія. У хлопців підлітків за формами прояву агресивних реакцій домінує фізична агресія.

Доведено, що підлітки із завищеною самооцінкою мають домінуючі показники за такими видами агресії як: фізична агресія (65%), непряма агресія (60%), роздратування (67%), фізична агресія (60%), вербальна агресія (52%), предметна агресія (46%), емоційна агресія (55%).

Особливість підлітків із завищеною самооцінкою полягає в тому, що вони некритичні до себе, вони знецінюють оточуючих, тому їх самооцінка не виконує функцію блокування агресивної поведінки. Єдине утворення, яке блокує агресивну поведінку є почуття провини. У підлітків із завищеною самооцінкою ця риса характеру не розвинена, що і зумовлює їх схильність використовувати несоціалізовані форми агресії.

Визначено розподіл складових агресії у підлітків із адекватною самооцінкою рівномірний, незначно переважає вербальна (40%) і непряма (40%) агресії, тобто це соціалізовані форми агресії.

У підлітків із заниженою самооцінкою переважають такі показники: аутоагресія (60%) і образливість (48%), та емоційна агресія (35%). Підлітки із заниженою самооцінкою переконані в тому, що вони є поганими, а також відчують докори сумління.

Рангова кореляція за К.Спірменом показала, що рівень вираженості агресивних реакцій корелює зі самооцінкою особистості, загальна тенденція полягає в наявності прямого зв'язку: чим вище рівень самооцінки, тим вище показники загальної агресії і різних її складових. Занижена самооцінка підлітка, яка теж є неадекватною, впливає на агресивну поведінку підлітків, а саме на аутоагресію. Тобто тенденція, яка спостерігається полягає в тому, що більш агресивні підлітки частіше мають крайню, екстремальну самооцінку – або надзвичайно високу, або вкрай низьку. Для неагресивних підлітків більш характерною тенденцією є поширеність середньої за рівнем самооцінки.

Нами була проведена програма корекції агресії та розвитку адекватної самооцінки підлітків з використанням активних засобів (рольових ігор, проєктивних малюнків, вправ: на розвиток внутрішньої мотивації, мотивації досягнення, вольової саморегуляції), яка позитивно вплинула на розвиток мотиваційної сфери, формування свідомості та самосвідомості підлітків.

**Висновки.** Показано, що застосування спеціальної програми корекції агресивної поведінки та розвитку адекватної самооцінки суттєво зменшило

прояв фізичної, вербальної та непрямой агресії у поведінці підлітків і сприяло формуванню адекватної самооцінки у 60% підлітків. Проведений формувальний експеримент дає підстави констатувати досягнення позитивних поведінкових змін, усунення агресивних проявів у стосунках, розвиток вміння контролювати свої емоції, проявляти толерантність під час спілкування.

Перспектива дослідження – вивчення прояву агресії в різних вікових періодах особистості.

#### Список використаних джерел:

1. Агрессия и психическое здоровье / под ред. Т.Б.Дмитриевой, Б.В.Шостаковича. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 464 с.
2. Агрессия у детей и подростков. Учебное пособие / По ред. Н.М.Платоновой. – СПб.: Речь, 2004. – 336 с.
3. Алфимова М.В. Психогенетика агрессивности / М.В.Алфимова, В.И.Трубников // Вопросы психологии. – М., 2000. – № 6. – С. 112 – 123.
4. Бреслав Г.Э. Психологическая коррекция детской и подростковой агрессивности: Учебное пособие для специалистов / Г.Э.Бреслав. – СПб.: Речь, 2004. – 144 с.
5. Захарова А.В. Структурно-динамическая модель самооценки / А.В.Захарова // Вопросы психологии, 1989. – № 1. – С.5-18.
6. Кон И.С. Психология половых различий / И.С.Кон // Вопросы психологии. – М., 1981. - № 2.- С.154-159.
7. Масагутов Р.М. Детская и подростковая агрессия (психопатологические и социально-психологические аспекты) / Р.М.Масагутов. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2002. – 101 с.

УДК 159.944.4:37.011.3-051

**Погрібна А.О.**

к. психол. н., доц. каф. прикладної психології ДДПУ

**Малий С.О.**

студент 3 курсу спеціальності «Психологія»

### ІНДИВІДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ВИГОРАННЯ У ВЧИТЕЛІВ

*У статті проаналізовано основні теоретичні підходи до проблеми встановлення детермінант виникнення емоційного вигорання. Експериментально визначено індивідуально-психологічні чинники виникнення емоційного вигорання в педагогічному середовищі. Доведено, що такими чинниками є тривожність, фрустрація, агресивність та ригідність.*

**Ключові слова:** емоційне вигорання, педагогічна діяльність, індивідуально-психологічні чинники, стрес, деструкції.

**Постановка проблеми.** Інтенсивний соціальний, економічний і культурний розвиток сучасного українського суспільства істотно підвищує вимоги, що висуваються до освітян, діяльність яких спрямована на всебічний розвиток особистості дитини, створення оптимальних умов для розкриття й реалізації її потенційних можливостей, здібностей та потреб. Дослідження специфіки професійно-педагогічної діяльності багатьма вченими (Н.В. Кузьміна, А.К. Маркова, З.М. Мірошник, Л.М. Мітіна, О.С. Ноженкіна, В.В. Радул, А.О. Реан, Т.І. Ронгинська, О.Б. Орлов та ін.) свідчать про перенасиченість її стресогенними факторами, що може привести до негативних наслідків часткового або повного характеру (виникнення професійних деформацій та деструкцій особистості, порушення психічної адаптації, зриву функціональних систем життєдіяльності і розвитку розладів в психічній і соматичній сфері різного ступеню вираженості та т.п.). Одним із найбільш розповсюджених наслідків негативного впливу професії на особистість в останні десятиріччя є емоційне вигорання, яке ми розглядаємо як специфічний стрес-синдром, що виникає внаслідок хронічної напруженої психоемоційної діяльності та призводить до деструктивних змін структури діяльності або особистості фахівця. На сьогодні, незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, присвячених різним аспектам проблеми емоційного вигорання, залишається відкритим питання щодо основних причин його виникнення в різних професійних групах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Проблемі встановлення детермінант виникнення емоційного вигорання присвячено чимало публікацій як у зарубіжній, так і у вітчизняній психології, при цьому спостерігається неоднозначне тлумачення ролі тих чи інших факторів. Представники індивідуально-психологічного підходу пояснюють причину вигорання невідповідністю між надмірними очікуваннями від професії і реальною дійсністю. Так, Н. Freudenbrger як основний фактор вважав удавання до надмірно ідеалізованого Я-образу, що призводить до виснаження всіх енергетичних ресурсів. J. Edelwich, A. Brodsky розглядали вигорання як втрату ідеалу, як процес прогресуючого розчарування, коли внутрішні ідеалістичні очікування фруструються повсякденною реальністю. Н.І. Fischer, розуміючи вигорання як нарцисичний особистісний розлад, навпаки, вважав основним фактором його виникнення намагання за будь-якої ціни зберегти свої ідеали.

Вигорання як розчарування в пошуку сенсу життя визначив А. Pines у рамках екзистенціальної психології. Слід окремо виділити дослідження А. Ленгле, який провів екзистенціальний аналіз означеного феномену та пов'язував його з неекзистенціальними установками до життя, розглядаючи вигорання як «особливу форму екзистенційного вакууму, провідним симптомом і основною характеристикою якого виступає виснаження» [5, с.5-6].

У межах даного підходу заслуговують на особливу увагу дослідження Т.С. Яценко, виконані в рамках глибинної психокорекції. Так, синдром емоційного



вигорання, із точки зору автора, має глибинно-психологічні витoki і є «нівелюванням, спалюванням лібідних почуттів до близьких людей, що екстраполюється на інших людей, на професійну взаємодію» [7, с. 103].

Представники соціально-психологічного підходу пов'язують феномен вигорання з особливостями міжособистісної взаємодії та визначають його як результат емоційного перевантаження, викликаного напруженими взаєминами між суб'єктами професійної діяльності. Так, E. Buunk, W. Schaufeli та ін., розглядаючи проблему вигорання з позицій соціального порівняння, основну причину його виникнення вбачають у посиленні тенденції до афіліації в умовах стресу. D.H. Harrison пов'язує вигорання зі сприйняттям фахівцем власної соціальної компетентності та ефективності в міжособистісних взаєминах із клієнтом, а A. Hochschild – зі ступенем ідентифікації особистості.

З точки зору організаційно-психологічного підходу головними джерелами вигорання виступають фактори робочого середовища. Зокрема, J. Winnubst досліджував зв'язок між організаційною структурою (бюрократичною або професійною), соціальною підтримкою і вигоранням. С. Cherniss пов'язував феномен вигорання з професійною самоефективністю, під якою розумів здатність особистості добре справлятися з виконанням професійних ролей. На думку R.T. Golembiewski, вигорання обумовлене поганими умовами робочого середовища і здатне негативно впливати на діяльність організації в цілому.

На сьогодні як у зарубіжних публікаціях, так і у дослідженнях, виконаних на території пострадянського простору, існують спроби інтегрувати велику кількість різноспрямованих підходів і напрямків (J. Carool, M. Leiter, С. Maslach, W. White, В.В. Бойко, Л.Г. Дика, Т.В. Зайчикова, Л.М. Карамушка, А.В. Карпов, С.Д. Максименко, Т.Г. Неруш, Ю.П. Поваренков, В.О. Орел, О.О. Рукавішников, В.Д. Шадриков та ін.). Зокрема, із позицій системогенетичного підходу детермінантами виникнення вигорання виступає система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих чинників, що виявляються на різних рівнях організації особистості.

На основі здійсненого аналізу літературних джерел можна виділити загальні для різних професійних груп детермінанти виникнення феномену вигорання. Так, до внутрішніх (індивідуально-психологічних) чинників дослідники відносять: соціально-демографічні характеристики (E.S. Huebner, С. Maslach, О.О. Грейліх, О.В. Грицук, І.В. Гроза, Т.В. Зайчикова, М.А. Кузнєцов, С.Д. Максименко, О.В. Ракицька, В.О. Орел та ін.), гендерні стереотипи (Т.В. Зайчикова, Л.М. Карамушка, С.Д. Максименко та ін.), рівень професійної майстерності (М.О. Амінов, О.О. Грейліх та ін.), наявність неузгодженостей у ціннісній сфері (G. Bateson, S. Jackson, О.І. Бабіч, М.В. Борисова, Н.Є. Водоп'янова, І.І. Галецька, Н.В. Гришина, Н.Ю. Максимова, С.Д. Максименко, О.Г. Ожогова, В.О. Орел, О.О. Рукавішников, О.С. Старченкова та ін.). Встановлено тісні зв'язки між вигоранням та особистісними характеристиками фахівця: нейротизмом, екстра/інтроверсією, «силою Я», відкритістю досвіду, співпрацею, сумлінністю, тривожністю, сензитивністю, ворожістю, емоційною нестабільністю, емпатією, рівнем самоповаги, локусом контролю, ступенем

особистісної витривалості, стилем поведінки та мислення, індивідуальними стратегіями опору стресу та т.п. (P. Costa, E. Greenglass, R. McCrae, W.B. Schaufeli, В.В. Бойко, Н.М. Булатевич, Н.Є. Водоп'янова, Т.В. Зайчикова, М.М. Скугаревська, В.О. Орел, Т.І. Ронгинська, О.О. Рукавішников, Н.О. Чепелева та ін.) [2; 3; 4; 6; 8].

Як зовнішні чинники виділяються: рольовий конфлікт, відсутність соціальної підтримки, низький ступінь самостійності, згуртованості і несприятливий психологічний клімат колективу, дестабілізуюча організаційна структура, психологічно важкий контингент, недостатня матеріальна та моральна винагорода, низький соціальний статус, підвищена відповідальність за виконувані функції та т.п. (J. Voore, A. McGrath, N. Reid, О.О. Богданова, В.В. Бойко, Т.В. Большакова, В.Д. Вид, О.І. Лозинська, О.О. Рукавішников, В.О. Орел, Т.М. Чебикіна та ін.). Частина науковців окремою детермінантою виникнення емоційного вигорання виділяють змістовні характеристики професійної діяльності та вимоги професії (Т.В. Зайчикова, Л.М. Карамушка, С.Д. Максименко, В.О. Орел, Н.С. Пряжников та ін.).

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення результатів дослідження індивідуально-психологічних чинників виникнення емоційного вигорання в педагогічному середовищі.

**Виклад основного матеріалу.** Експериментальне дослідження було проведено серед вчителів загальноосвітніх шкіл м. Слов'янська, загальна кількість респондентів склала 80 осіб. Було встановлено, що 46,2% вчителів нашої вибірки схильні до емоційного вигорання як захисного механізму від травмуючих переживань, що має широкий спектр дисфункціональних наслідків та не забезпечує психологічне благополуччя особистості. Домінуючою фазою емоційного вигорання у педагогів є «резистенція» ( $p < 0,001$ ), яка, за В.В. Бойком [1], характеризується згортанням професійних обов'язків, зменшенням взаємодії з колегами та учнями, розширенням сфери економії емоцій, бажанням побути на самоті, неадекватним емоційним реагуванням тощо.

Професійна діяльність вчителя завжди включає в себе перевантажену емоціями комунікативну діяльність – спілкування з учнями, колегами, адміністрацією, батьками тощо. Все це створює для вчителя умови постійного емоційного напруження. Результати дослідження наочно показують, що в таких умовах вчителі схильні реагувати згортанням комунікативної діяльності. Вчителі, для того, щоб зберегти власне емоційне здоров'я та благополуччя дуже часто вдаються до тактики економії емоцій, виставляють захисні бар'єри на шляху виснажливого спілкування. Такий висновок підкріплюється і даними про вираженість у вчителів окремих симптомів емоційного вигорання. Дані, отримані в результаті дослідження, свідчать про те, що у педагогів в синдромі емоційного вигорання домінують симптоми другої фази – резистенції ( $p < 0,001$ ): «неадекватне вибіркоче емоційне реагування» – 53,0%; «редукція професійних обов'язків» – 44,2%; «розширення сфери економії емоцій» – 32,6% респондентів.

Аналіз показників вираженості компонентів емоційного вигорання у вчителів показав, що найбільш вираженим компонентом емоційного вигорання є редукція особистих досягнень ( $p < 0,001$ ), яка проявляється в тенденції до негативного оцінювання себе, у зменшенні значущості власних досягнень, обмеженні своїх можливостей, негативізмі відносно службових обов'язків, у зниженні самооцінки та професійної мотивації, в редукції власної гідності, в знятті з себе відповідальності чи відсторонення («звільнення») від обов'язків по відношенню до інших. Емоційне виснаження, високий ступінь вираженості якого зафіксовано у 44,2% опитаних, проявляється в переживаннях зниженого емоційного тону, втрати інтересу до навколишнього або емоційному перенасиченні; в агресивних реакціях, спалахах гніву, появі симптомів депресії тощо. Найменш вираженою у педагогів є деперсоналізація ( $p < 0,001$ ), яка проявляється в деформації (знеособлюванні) відносин з іншими людьми: підвищенні залежності від інших або, навпаки, негативізм, цинічності установок і почуттів по відношенню до реципієнтів. Отримані результати повністю співвідносяться з результатами, отриманими за методикою В.В. Бойка, при цьому розширюють уявлення про структурний склад досліджуваного феномену.

Грунтуючись на проведеному аналізі літературних джерел ми дослідили взаємозв'язок між емоційним вигоранням та наступними індивідуально-психологічними факторами: тривожністю, фрустрацією, агресивністю та ригідністю. З аналізу отриманих результатів ми можемо констатувати наявність статистично значущих зв'язків між такими компонентами емоційного вигорання, як емоційне виснаження й редукція особистих досягнень та низьким, середнім і високим показниками рівня тривожності ( $p < 0,01$ ). Статистично значущі зв'язки зафіксовано також між показниками емоційного вигорання та фрустрації: якщо серед вчителів з низьким рівнем фрустрації тільки 9,1% мають високі показники емоційного виснаження, то серед вчителів з високими показниками фрустрації відсоток педагогів з високими показниками емоційного виснаження збільшується до 87,3% ( $p < 0,01$ ). Отже, фрустрація як травмуючий емоційний стан, розвиток якого відбувається на тлі постійних невдач, наявності явної або «підозрюваної» перепони, яка унеможлиблює досягнення бажаної мети, є причиною розвитку у вчителів емоційного виснаження. Даний компонент емоційного вигорання також корелює з ригідністю ( $p < 0,05$ ), яка розуміється як нездатність індивіда перебудуватися, тобто неготовність дотримуватися змін у запланованій раніше схемі поведінки.

Цікаві дані ми отримали вивчаючи взаємозв'язок агресивності та емоційного вигорання у вчителів. Статистично значущі взаємозв'язки ( $p < 0,05$ ) існують між агресивністю та такими компонентами емоційного вигорання, як емоційне виснаження й деперсоналізація. Отже, ми можемо говорити, що зростання рівня агресії веде до зростання емоційного виснаження та деперсоналізації. І хоча високий рівень агресивності – явище не типове для педагогічних працівників (в наші вибірці не було виявлено представників з

високим рівнем даної особистісної характеристики), актуальність даної проблеми для вчителів підтверджується тим фактом, що високі показники деперсоналізації у 21,1% вчителів корелюють з високими показниками агресивності, а наявність агресивності у 47,4% вчителів веде до емоційного виснаження.

**Висновки і перспективи подальших розробок у даному напрямку.** Таким чином встановлено, що емоційне вигорання є поширеною професійною деструкцією серед педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл. Доведена наявність статистично значущих зв'язків між показниками емоційного вигорання та такими індивідуально-психологічними чинниками, як тривожність, фрустрація, агресивність та ригідність, що свідчить про обумовленість виникнення емоційного вигорання у вчителів саме цими факторами. Перспективи подальших досліджень убачаємо у визначенні основних зовнішніх чинників виникнення емоційного вигорання в педагогічному середовищі.

#### Список використаних джерел:

1. Бойко В.В. Энергия эмоций / В.В. Бойко. — 2-е изд., доп. и перераб. — СПб.: Питер, 2004. — 474 с.
2. Водопьянова Н.Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н.Е. Водопьянова, Е.С. Старченкова. — СПб.: Питер, 2009. — 336 с.
3. Карамушка Л. Особливості вияву синдрому «професійного вигорання» у вчителів / Л. Карамушка, Т. Зайчикова, О. Бондарчук // Освіта і управління. — 2003. — Том 6, №3. — С. 57–66.
4. Кузнецов М.А. Емоційне вигорання вчителів: основні закономірності динаміки / М.А. Кузнецов, О.В. Грицук. — Харків: ХНПУ, 2011. — 206 с.
5. Лэнгле А. Эмоциональное выгорание с позиций экзистенциального анализа: теоретическое исследование / А. Лэнгле // Вопросы психологии. — 2008. — №2. — С. 3–16.
6. Орел В.Е. Синдром психического выгорания личности: [монография] / В.Е. Орел. — Ярославль: Изд-во Институт психологии РАН, 2005. — 330 с.
7. Яценко Т. Глибинна психокорекція та упередження психічного вигорання. Частина 1. / Т. Яценко, Б. Іваненко, І. Євтушенко. — К.: Главник, 2008. — 176 с.
8. Maslach C. Burnout / C. Maslach, W.B. Schaufeli, M.P. Leiter // Annual Review of Psychology. — 2001. — V. 52. — P. 397–422.

УДК 159-051-057.825:378

**Резникова Е.А.**

к.психол.н., доц. каф. психологи ДДПУ

**Парчук А.И.**

студент 1 курса магистратуры  
специальности «Психология»

## **ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТНОГО СМЫСЛА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ БУДУЩИХ ПСИХОЛОГОВ**

*В статье представлен сравнительный анализ личностного смысла высшего образования у студентов будущих психологов обучающихся на первом курсе и в магистратуре. Показано, что у студентов магистратуры происходит более критическое осмысление и оценивание выбранного учебного заведения, того, что оно дает, и выбранной профессии.*

**Ключевые слова:** первокурсники, студенты магистратуры, университет, личностный смысл.

**Постановка проблемы.** В системе высшего образования существует противоречие между объективными потребностями современного общества в профессиональных кадрах с высоким уровнем профессиональной и социальной ответственности, активности и творческой инициативы, высокой степенью осознания ценностного смысла высшей профессиональной квалификации и сложившейся моделью профессиональной подготовки специалистов, не учитывающей становление личностного смысла субъекта образования.

Данное противоречие закономерно направляет внимание исследователей на поиск способов активизации личностного развития будущего специалиста, имеющего профессионально-личностную позицию, способного к самосовершенствованию и преобразованию себя, определяющего свои ценностные ориентиры и жизненные смыслы, стремящегося к активной самореализации. Отсюда следует, что подготовка специалистов в вузах должна направляться целями развития личности, и, прежде всего, опираться на сферу смыслового выбора и смыслоопределения.

**Анализ исследований и публикаций.** В психологии созданы фундаментальные предпосылки для постановки и изучения проблемы формирования личностного смысла высшего образования у студентов. В зарубежной психологии это, прежде всего, концепция личностного способа существования человека, разработанная исследователями гуманистической ориентации (А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл, Ф. Перлз, В. Шутс и др.). Логика «самоосуществления» идеи личности в отечественной психологии привела к продуцированию идей, открывающих новые грани проявления «личностного» в человеке. К их числу можно отнести концепцию персонализации А.В. Петровского и В.А. Петровского, «смысловую» концепцию Б.С. Братуся, принцип анализа личности через ее жизнедеятельность, через способ ее жизни, предложенный К.А. Абульхановой-Славской. В центре психолого-



педагогических исследований украинских психологов оказались не только потребности, интересы и цели развивающейся личности, но и субъектность человека, возможность его самодвижения и самостроительства (Г.А.Балл, И.Д.Бех, М.ЙБоришевский, П.В. Лушин, С.Д. Максименко, В.А. Моляко, В.А. Татенко, Т.М. Титаренко).

Личностный смысл как психологический феномен исследован А.Г. Асмоловым, Ф.Б. Бассиным, А.Н. Леонтьевым, Д.А. Леонтьевым, В. Франклом. Исследователи характеризуют личностный смысл как компонент сознания, который в наибольшей степени связан с пристрастностью сознания, его субъективным характером, в нем максимально выражены реальные потребности человека [1]. При этом подчеркивают близость личностного смысла и общественного значения. Резкое расхождение смыслов с общественными значениями обостряет противоречие между реальным содержанием внутреннего мира и комплексом внешне осознаваемых знаний субъекта. Это отражается в структуре и содержательной характеристике мотивационно-смысловых, установок личности, детерминирующих ее активность и регулирующих ее сознательные целенаправленные мотивы [2].

Появились работы, в которых авторы делают попытку связать формирование смысловой сферы личности с профессиональной подготовкой (Н.Г. Зотова), отношением к миру и к самому себе (Е.А. Климов), формированием Я-концепции (Е.А. Никитина, Г.В. Орлова).

Вместе с тем, исследований, посвященных изучению процессов формирования личностного смысла высшего образования у студентов будущих психологов, в научной литературе не обнаружены.

**Цель:** сравнительный анализ личностного смысла высшего образования у студентов будущих психологов обучающихся на первом курсе и в магистратуре.

**Изложение основного материала.** Исследование проводилось на базе факультета психологии, экономики и управления Донбасского государственного педагогического университета. В исследовании приняли участие две выборки испытуемых. Первую выборку составили 25 первокурсников дневной и заочной формы обучения; возрастной диапазон – от 17-ти до 20-ти лет; средний возраст – 18 лет. Вторую выборку составили 25 студентов магистратуры дневной и заочной формы обучения; средний возраст – 28 лет.

Ценностные ориентации студентов изучались с помощью анкетирования. В рейтинге ценностей студентов основное место занимает семья (61,5% первокурсников; 65,9 студентов магистратуры). Высокий рейтинг семьи связан со значимостью данного социального института для обеспечения человеку психологический комфорт и защищенность. В силу романтического периода в жизни студентов любовь составляет среди первокурсников 42,5% , среди студентов магистратуры – 44,5%. Образование находится лишь на третьей позиции и является значимым для каждого третьего студента обучающегося на факультете психологии, экономики и управления (26,5% первокурсников,

30,6% студентов магистратуры). Следующей в иерархии ценностей студентов магистратуры является интересная работа (25%) и материальное благополучие (22,5%), а у первокурсников – ценность веры и уважения (21,5%, 20,5% соответственно).

Таким образом, результаты опроса показали, что ведущими ориентационными ценностями современных юношей и девушек являются семья, любовь, образование.

Представленность в сознании студентов личностного смысла университета изучалась с помощью ассоциативного эксперимента, методики «Незаконченные предложения» графических рисуночных проб.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью ассоциативного эксперимента, на разных группах испытуемых. Для первокурсников диапазон ассоциаций на слово-стимул «университет» составил 260 единиц. Для студентов магистратуры диапазон ассоциаций составил 326 единиц.

На основании полученных данных, можно предположить, что общей для всех студентов тенденцией является представленность в сознании «университет» через конкретные атрибутивные признаки, характеризующие жизнедеятельность студентов. Это понятия связанные со сферой обучения (лекции, сессия, экзамены) и со сферой общения (студенты, друзья, преподаватели).

Есть и некоторые различия по данным разных групп. У первокурсников достаточно часто встречается ассоциация «стипендия». Для первокурсников характерно присутствие на значимых ранговых позициях ассоциаций, связанных непосредственно с процессом обучения (лекции, учеба, знания, книги, практические занятия), с процессом проверки знаний (зачеты, экзамены, сессия) и со сферой общения (преподаватели, студенты, друзья).

У студентов магистратуры на первый план выходят ассоциации, связанные с итогом учебной деятельности (диплом, сессия, оценки), ассоциации, связанные с профессиональной и трудовой направленностью (психология, работа), с эмоциональным отношением (радость, скука, веселье). Также у студентов магистратуры присутствуют ассоциации, связанные непосредственно с процессом обучения (лекция, учеба, знания, семинар и др.), и со сферой общения (общение, друзья, преподаватель). Установлено, что у студентов магистратуры ранг ассоциации «друзья» значительно выше, чем у студентов-первокурсников. Можно предположить, что у студентов магистратуры понятие «университет» более окрашено межличностными и эмоциональными отношениями, более связано с определенным уровнем достижений и результатов.

Диапазон ассоциаций у студентов магистратуры также значительно шире, чем у первокурсников, что говорит о значительном расширении сферы представлений студентов магистратуры об университете, высшем образовании.

Данные, полученные с помощью ассоциативного эксперимента, обрабатывались методом кластерного анализа, который позволяет представить иерархическую структуру взаимосвязей между словами-реакциями на слово-

стимул – «университет», построить систему категорий семантического пространства студентов.

В кластерной структуре студентов представлены понятия, объединяющие основные сферы жизнедеятельности студентов в вузе: обучение, общение, профессиональная ориентация, личностная составляющая. Кластерная структура отражает также и ориентацию на познание в обучении, на личные достижения через успехи в обучении; неоднозначное эмоциональное отношение к вузу и всему, что с ним связано, необходимость физических, эмоциональных, интеллектуальных затрат, связанных с обучением в вузе.

Для студентов магистратуры еще более характерна связь вуза, высшего образования с напряжением и необходимостью его отреагирования, идентификация вуза, обучения, себя с принадлежностью к определенному факультету, специальности. Выходит на первый план и фактор достижений через образование и необходимость «завоевывать» эти достижения («экзаменационный кластер» и кластер эмоционального напряжения). Имеет место и большая включенность внешней жизни, сопутствующей обучению в вузе, альтернатив обучению (работа, семья), и большая профессиональная ориентация студентов.

На основании данных кластерного анализа можно предположить, что общей закономерностью для двух групп испытуемых является то, что в один кластер входят понятия из разных сфер жизнедеятельности студентов, отражающие разные аспекты вуза, высшего образования. Данный факт свидетельствует о сложности и многоаспектности понятия «университет» для студентов, о неразрывности таких составляющих студенческой жизни, как обучение, общение, большие физические, эмоциональные, интеллектуальные и материальные затраты, связанные с обучением в вузе и необходимости отреагировать это напряжение, профессиональной и карьерной ориентированности студентов, самореализации через высшее образование, связи с конкретным местом, временем и особенностями обучения, факультет (психологии, психология).

Необходимо также отметить, что в основном система понятий, выстраивающихся вокруг «университет», имеет конкретную ориентацию, связанную с определенным моментом жизни и его формальными и предметными признаками. Мировоззренческие, глубинные понятия в этой системе встречаются редко (понятия «будущее», «смысл жизни», «цель», «свобода», «любовь» на 1 курсе; понятия «любовь», «развитие», «поиск», «будущее» у студентов магистратуры).

Проведем анализ результатов, полученных с помощью графических рисуночных проб.

На первом месте для всех групп испытуемых по количеству встречаемости стоит символика, связанная непосредственно с обучением и с бытовыми предметами, связанными с обучением. Университет представляется конкретно, преимущественно через внешние признаки. Включенность в картину мира

символики, связанной с университетом, не является ведущей. Полученные результаты свидетельствуют о том, что сфера «университет» на подсознательном уровне глубоко не проникает в другие сферы жизни, не является ведущей в представлении студентов о себе и о мире.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью методики «Незаконченные предложения». Для первокурсников характерно: положительное отношение к процессу обучения; неопределенное отношение к смыслу университета; положительное отношение к взаимодействию с университетом; положительное отношение к выбранной профессии; неопределенное, но с тенденцией к положительному, отношение к общению в стенах университета; положительное отношение в мотивации выбора обучения в вузе.

У студентов магистратуры происходят значительные изменения в системе отношений. Для студентов магистратуры характерно: нейтральное отношение к процессу обучения; значимо выше отрицательное отношение к процессу обучения; значимо ниже положительное к процессу обучения; значимо выше нейтральное отношение к смыслу университета; значимо ниже положительное отношение к смыслу университета; значимо выше нейтральное отношение к взаимодействию с университетом; значимо ниже положительное отношение к взаимодействию с университетом; значимо ниже положительное отношение к профессии; значимо выше нейтральное и отрицательное отношение к профессии; значимо выше нейтральное отношение к социальному взаимодействию в университете; значимо ниже положительное отношение к мотивации выбора обучения в вузе; значимо выше нейтральное отношение к мотивации выбора обучения в вузе.

По показателю «включенность университета в общий смысл жизни» также наблюдается его снижение у студентов магистратуры, по показателю эгоцентрической установки, т.е. степени идентификации «Я» и «университет» значимых различий не выявлено.

Следовательно, можно сделать **вывод** о том, что у студентов магистратуры происходит более критическое осмысление и оценивание выбранного учебного заведения, того, что оно дает, и выбранной профессии. Эйфория, характерная для первокурсников, полностью исчезает, наступает период более реальной, трезвой и критической оценки ситуации. Перспективными дальнейшими разработками в данном направлении считаем изучение системы социально-психологических условий формирования качественного своеобразия личностных смыслов высшего образования у студентов на современном этапе развития украинского общества.

#### **Список использованных источников:**

1. Становських З. Л. Мотиваційно –сміслові детермінанти саморегуляції професійної діяльності педагогів: методичний посібник. – Кіровоград: Імекс ЛТД, 2014. – 168 с.
2. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности: 3-е изд. доп. – М.: Смысл, 2007. – 511 с.

УДК 159.923.2 – 053.6

Свіденська Г.М.

к.психол.н., доц. каф. психології ДДПУ

Мурашко В.І.

студент 1 курсу магістратури спеціальності «Психологія»

## РОЗВИВАЮЧА ВЗАЄМОДІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ САМОСВІДОМОСТІ ПІДЛІТКІВ В ПЕРІОД ПІДЛІТКОВОЇ КРИЗИ

*Основною метою дослідження є вивчення таких складових самосвідомості як: «Я-концепція», «Я-образ», «самооцінка»; а також їх динаміка та статеві особливості, умови активізації особистісного потенціалу підлітків у період підліткової кризи.*

**Ключові слова:** самосвідомість, Я-концепція, Я-образ, самооцінка, розвиваюча взаємодія, підліткова криза.

Складне становище в якому опинилася сьогодні загальноосвітня школа є результатом впливу комплексу економічних, політичних соціальних і культурних чинників. Складові системи шкільної підготовки (універсалізація програм навчання та виховання, суб'єкт-об'єктне спілкування педагогів і школярів, нівелювання здібностей учнів, орієнтація на деякий «усереднений» тип особистості тощо) істотно обмежують розвиток самосвідомості учнів. Тоді як підлітковий вік є сензитивним для становлення стійких «утворюючих» самосвідомості (Я-образу, Я-концепції, рефлексії тощо). Через це основним завданням психології формування особистості в підлітковому віці та юності стає психолого-методичне забезпечення розвитку самосвідомості. До того ж особливу значущість і важливість здобуває розвиток самосвідомості молодій людині в такий вирішальний момент її соціалізації, як перехід від підліткового віку до дорослого життя, відомого в літературі як підліткова криза.

У підлітковому віці у психічному розвитку настає переломний момент, який визначається різними змінами, відомий під назвою „підліткової кризи”. Підліткова криза – це пік перехідного періоду від дитинства до дорослості. Кризовий характер переходу від одного періоду до іншого свідчить, що в дитини з'явилися нові потреби, задоволення яких пов'язане з певними утрудненнями. У психологічній літературі існують різні точки зору щодо характеру перебігу підліткової кризи: розуміння підліткового періоду як однієї тривалої кризи; погляд на кризу як на момент дуже нетривалих за часом змін; криза як результат неправильного виховання; криза – необхідний та закономірний етап психічного розвитку. Слід підкреслити, що всі перераховані уявлення базуються на емпіричних дослідженнях. Одні науковці вважають, що в підлітків яскраво простежуються основні особливості кризи: упертість, негативізм, егоцентризм, протест проти авторитетів, порушення оцінки образу фізичного „Я” та ідентичності. Інші вважають, що особистісний розвиток відбувається без особливих зовнішніх проявів.



Серед найновіших досліджень питань розвитку самосвідомості в підлітковому віці багато робіт, присвячених найрізноманітнішим аспектам цієї проблеми. Так, І.Д. Бех розглядає образ «Я» як мету формування і розвитку особистості [4], Є.С. Шильштейн цікавиться особливостями презентації Я в підлітковому віці, О.П. Белінська вивчає Я-концепцію та ціннісні орієнтації старших підлітків в умовах швидких соціальних змін [2], Н.І. Пов'якель та Є.В. Гейко досліджують психологічні передумови і наслідки розвитку когнітивного егоцентризму у підлітковому віці [7]. У той же час досить велика кількість робіт присвячена різним аспектам активного розвитку та психокорекції окремих складових самосвідомості підлітків. Так, С.Б. Кузікова розглядає корекцію Я-концепції як умову подолання конфліктності у підлітків, О.М. Ічанська пропонує психокорекційну модель становлення особистісної ідентичності старшокласників в умовах сучасної школи, І.М. Бушай вивчає особливості психокорекції «Я образу» підлітків-акцентуантів у системі психологічної служби школи [5]. Проте, на наш погляд, цим роботам не вистачає цільності та системності, вони відзначаються фрагментарністю.

Тому, виходячи з методологічних положень про особистість, котра розвивається; про соціально необхідний тип особистості, її життєві відносини, рефлексивність і творчий потенціал (С.Л. Рубінштейн, Р. Бернс, Р. Ассаджолі, К.О. Абульханова-Славська, О.Б. Старовойтенко та ін.) ми розробили власний методичний підхід до розвитку активного керованого самопізнання в підлітковому віці. Цей підхід носить характер розвиваючої взаємодії в системі «психолог (учитель) – підліток». Розвиваюча взаємодія базується на методах, які дозволяють моделювати і розвивати самосвідомість і творчий потенціал особистості. Ці методи активізують рефлексивну діяльність і передбачають активну взаємодію з психологом. Інструментарієм такого підходу є психологічні методики, рефлексивні за типом, які забезпечують не тільки діагностику індивідуального рівня самосвідомості, наявних життєвих уявлень і цінностей, але й моделюють розвиваючі ситуації, в яких можливе надбання нових знань, оцінок, переживань і ставлення до власного майбутнього.

*Метою даної статті є ознайомлення фахівців, які займаються вивченням самосвідомості підлітків та її формуванням, з результатами застосування авторської моделі розвиваючої взаємодії для формування складових самосвідомості підлітків.*

Розвиваюча взаємодія дозволяє особистості за допомогою рефлексії побачити в собі, відкрити, розвернути, перевести в конкретні вчинки і дії творчий потенціал. Знання про способи і прийоми рефлексії, самопізнання, саморозвитку юна особистість отримує від психолога (учителя), який має таким чином реалізовувати одну зі своїх головних функцій – виховувати активну, творчу особистість громадянина нашої держави.

Цілісна, гармонійна побудова розвиваючої взаємодії, як вважають О.Б. Старовойтенко [9] та М.Ю. Варбан [6], передбачає:

\* навчання особистості усвідомленій роботі з розвиваючими методами, методиками і прийомами;

\* формування у особистості здатності до само-дослідження, рефлексії, творчого саморозвитку;

\* формування структури спонукань особистісної самореалізації та само-оформлення;

\* становлення системи цільових установок і диспозицій щодо власного «Я», його розвитку і об'єктивації;

\* моделювання суб'єктивної перспективи майбутнього;

\* удосконалення само-оцінної (рефлексивної) системи та емоційно-ціннісного само-прийняття.

Ми також вважаємо, що головними умовами активізації особистісного потенціалу підлітка є:

– удосконалення регулятивно-конструктивних функцій «Я» через поглиблення диференціації змісту «Я» й стабілізацію само-ставлення (підкріплення позитивного емоційно-ціннісного само-сприймання та самооцінки);

– опанування навичками само-програмування розвитку «Я» через усвідомлення мети життя та особистісних можливостей, вкладу «Я-активності» в процес їх досягнення;

– раціоналізація афективних чинників, які гальмують особистісне зростання, та актуалізація мотивів само-творення.

Для діагностики і розвитку самосвідомості старшокласників ми використовували «Метод багатоаспектної експрес-діагностики самосвідомості» О.Б. Старовойтенко [9], систему рефлексивних технік Роберто Ассаджолі [1] та розвиваючі вправи Р. Бернса [3], котрі були залучено для створення процедури розвиваючої взаємодії. Процедура розвиваючої взаємодії включає лекційний матеріал, групові дискусії, вправи з наступним аналізом ситуацій, виконання домашнього завдання, ведення психологічних щоденників. З процесуального боку розвиваюча взаємодія складається з чотирьох наступних етапів: *діагностичний етап* – передбачає одержання учасниками попередньої психодіагностичної інформації; *мотивуючий етап* – передбачає створення в учасників мотивації на активне засвоєння нових знань і набуття вмінь розвитку самосвідомості; *третій етап* – діагностика в ході розвиваючої взаємодії – кожний учасник одержує можливість об'єктивувати і відрефлексувати свої особливості Я-концепції; *тренувальний етап* – передбачає формування в учасників структурованої, гармонійної Я-концепції. Структуру особистісно-розвивальної програми на *тренувальному етапі* складають *три блоки*:

1. Реконструкція й формування змістового компонента самототожності (5 занять). *Мета занять* – активізація самопізнання, диференціація підлітком власного «Я», розвиток само-усвідомлюючого «Я» як основи само-конструювання.

2. Тренування впевненості в собі та формування емоційно-ціннісного само-прийняття (7 занять). *Мета занять* – формування емоційно-ціннісного само-ставлення та впевненості в собі.

3. Тренування особистісного зростання: ознайомлення підлітків з прийомами само-програмування розвитку «Я» та практичне оволодіння ними, формування суб'єктивної стратегії самореалізації, мобілізація внутрішніх ресурсів само-конструювання «Я» (6 занять).

Таким чином, програма включала 18 занять тривалістю 54 навчальних годин, розрахованих на навчальний рік (2–3 години на тиждень). Структура занять охоплювала вправи та процедури, які активізували різні складові «Я».

Дослідження включало 3 основних етапи:

1) Базова оцінка наявності/відсутності у підлітків ознак кризи за допомогою малюнкової методики «Автопортрет».

2) Дослідження особливостей самосвідомості підлітків за допомогою комплексу методик: методика О.Б.Старовойтенко «Експрес-діагностика самосвідомості», методика дослідження самооцінки Дембо-Рубінштейн, методика оцінки рівня особистісної тривожності Спілбергера-Ханіна та методика «Особистісний диференціал». Дослідження проводилося перед соціально-психологічним тренінгом.

3) Підсумкове оцінювання – дослідження змін у самосвідомості підлітків експериментальної групи після проведення тренінгу, спрямованого на розвиток самосвідомості, та контрольної групи. Дослідження проводилося за допомогою того ж самого комплексу методик.

Емпіричне дослідження включало статистичну обробку та якісний аналіз отриманих за допомогою різних методик даних. Для статистичної обробки даних використовувалися традиційні методи математичної статистики: підрахунок відсотків, кореляційний аналіз (X-критерій узгодженості Пірсона), коефіцієнт значущості різниць (t-критерій Стьюдента) тощо. Більш докладно основні положення теоретико-емпіричного дисертаційного дослідження наведено в інших наших публікаціях. Зокрема, докладно описано психодіагностичний інструментарій методи формування та розвитку самосвідомості особистості деякі особливості підліткової самосвідомості [8].

Під час проведення емпіричного дослідження базова оцінка рівня розвитку самосвідомості підлітків дала можливість використати типологічний метод та, спираючись на розуміння кризи підліткового віку, як кризи ідентичності, виокремити різні типи сформованості Я-концепції, її основних складових та констатування наявності у підлітків, що брали участь у дослідженні, підліткової кризи.

Підвищена увага підлітка до самопізнання створює сприятливі умови для застосування в процесі тестування методик, що дозволяють отримувати цікаві та корисні відомості про себе. Потреба в самопізнанні в цьому віці буває настільки сильною, що нерідко переважає відсутність безпосереднього інтересу до тестових завдань. При наявності такої потреби підлітками будуть нормально сприйматися навіть самі по собі малоцікаві тести, але тільки в тому випадку, якщо вони дають можливість краще пізнати самих себе, порівнювати себе з іншими. Але слід сказати, що в силу суб'єктивності особистісного підліткового сприйняття і досить сильного бажання бачити у себе деякі позитивні якості, які

не намічаючи наявності негативних, тести, запропоновані підліткам, повинні зводити до можливого мінімуму впливу суб'єктивних установок на результати проведеного тестування.

*Висновки.* Можна констатувати, що для розвитку самосвідомості, формування гармонійної, цілісної Я-концепції необхідне проведення постійної розвиваючої взаємодії в системі «психолог (учитель) – підліток», яка дозволяє одночасно і діагностувати індивідуальний рівень самопізнання та самосвідомості, і розвивати багатство, змістовність багатопланових «знань Я» («оцінок Я»), само-переживань («почуттів Я»), само-ставлення («відносин до Я»). Важливо, щоб практичну участь в тестуванні дозволяло підлітку реалізувати свою потребу в рольовій поведінці, особливо – в експертному та лідерському, тобто такому, де підліток може блиснути своїми знаннями, вміннями і показати себе в ролі лідера. Підлітків рекомендується залучати до співучасті в проведенні тестування не тільки в ролі піддослідних, але також в ролі експериментаторів, щоб вони по черзі виступали то в ролі піддослідних, то в ролі експериментаторів.

#### Список використаних джерел:

1. Ассаджолі Р. Психосинтез: Теорія і практика/Р. Ассаджолі. – М.: REFL book, 1994. – 314 с.
2. Белинская Е.П. Я-концепция и ценностные ориентации старших подростков в условиях быстрых социальных изменений/ Е.П.Белинская // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. "Психология", 1997. – №4. – С. 25-31.
3. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание/ Р.Бернс– М.: Прогресс, 1986. – 422 с.
4. Бех І.Д. Образ "Я" як мета формування і розвитку особистості / І.Д.Бех // Педагогіка і психологія. – 1998. – №2 (19). – С. 30–40.
5. Бушай І.М. Особливості психокорекції «Я образу» підлітків-акцентуантів у системі психологічної служби школи / І.М. Бушай / Психологія. Збірник наук. праць. НПУ ім. М.П. Драгоманова – вип. 3 (10). – К., 2000. – С. 233-238.
6. Варбан М.Ю. Рефлексія професійного становлення в юнацькому віці/ М.Ю.Варбан // Журнал «Практична психологія та соціальна робота». – Київ, 1998. – № 6–7. – С. 80–83.
7. Пов'якель Н.І. Психологічні передумови і наслідки розвитку когнітивного егоцентризму у підлітковому віці. / Н.І.Пов'якель, Є.В.Гейко // Психологія. Збірник наук. праць. НПУ ім. М.П. Драгоманова – вип. 1 (4). – К., 1999. – С. 102-106.
8. Свіденська Г.М. Інструментарій вивчення, діагностики та розвитку самосвідомості в юнацькому віці/ Г.М.Свіденська // Психологія. Збірник наук. праць. НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 16. – К., 2002. – С. 97-103.
9. Старовойтенко Е.Б. Жизненные отношения личности. Модели психологического развития / Е.Б.Старовойтенк. – К.: Лыбидь, 1992. – 215 с.

УДК 159.923.2-053.6:316.362.31

Сергєєва І.В

к.психол. н., доц. каф. психології ДДПУ

Шарабан Г. С.

студентка 4 курсу спеціальності «Психологія»

## ОСОБЛИВОСТІ САМОСВІДОМОСТІ ПІДЛІТКІВ ІЗ НЕПОВНИХ СІМЕЙ

*В даній статті розглядається поняття самосвідомості, його структурні компоненти, підкреслюється роль сім'ї у процесі розвитку самосвідомості. Представлені результати емпіричного дослідження особливостей самосвідомості підлітків із неповних сімей.*

**Ключові слова:** самосвідомість, компоненти самосвідомості, підліток, сім'я, повна та неповна сім'я.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Уявлення сучасного підлітка про навколишній світ, усвідомлення себе і свого становища в соціальному оточенні формуються в складних умовах нашого суспільства. Поведінка ж підлітка завжди співвідноситься з його уявленнями про самого себе (образ «Я») і про те, яким він повинен або хотів би бути. Для того, щоб зрозуміти механізми формування поведінки підлітків, необхідно досліджувати специфіку формування їх самосвідомості.

Одним з найважливіших соціальних факторів, що впливають на розвиток особистості підлітка, є сім'я. Придбане в сім'ї зберігається протягом усього життя. Важливість сім'ї пояснюється тим, що в ній людина знаходиться в період формування основ особистості, саме з сім'ї починається соціалізація дитини. Ряд авторів таких, як: Г.С. Абрамова, А.І. Захаров, Е. Г. Ейдемільер, А.Я. Варга, відзначають, що сімейне середовище і, зокрема, дитячо-батьківські відносини є фактором емоційного і психічного розвитку дитини. За даними Міністерства Юстиції України, станом на початок 2018 року, більше 3 млн. дітей проживають в неповних сім'ях [6]. Нестабільність сімейного середовища призводить до емоційного напруження та психічних розладів підлітків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор; виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.** Проблемі самосвідомості присвячено чимало досліджень як у вітчизняній психології, так і зарубіжній. Розробці даного питання присвятили свої роботи такі вітчизняні психологи, як: Л.С. Виготський, О.В. Запорожець, Д. Б. Ельконін, І. І. Чеснокова, М. В. Боришевський та ін. Серед зарубіжних вчених слід виділити У.Джемса, Е. Еріксона, К. Роджерса, Ч. Кулі, Д. Міда тощо. Особливості самосвідомості підліткового віку досліджували й сучасні відомі психологи, а саме, В. С. Агапов, О. М. Костарьова, О. М. Шутенко, Г.М. Свіденська, Л. М. Бороздіна, А. В. Захарова, А. Н. Прихожан та ін.



Проблемами сім'ї та її впливом на розвиток особистості підлітка займалися В. М. Целуйко, О. В. Григор'єва, М. І. Буянов та ін. У той же час, як засвідчив огляд науково-психологічної літератури, залишається актуальним та недостатньо дослідженим питання розвитку самосвідомості підлітка в сучасних умовах виховного процесу сім'ї.

**Формулювання мети статті (постановка завдання).** Метою нашого дослідження є теоретичний огляд наукової літератури з проблеми самосвідомості та емпіричне дослідження особливостей самосвідомості підлітків із неповних сімей.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Перш за все, необхідно звернутися до поняття самосвідомість як психологічного феномену у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених.

У психологічному словнику самосвідомість представлена як «усвідомлення і оцінка людиною своїх дій і їх результатів, думок, почуттів, моральності та інтересів, ідеалів і мотивів поведінки, цілісна оцінка самого себе і свого місця в житті» [4, с. 438].

На думку М.В.Боришевського, одного з найбільш відомих вітчизняних дослідників цієї проблеми, «самосвідомість – це складне утворення у структурі особистості, завдяки якому – за умови її адекватного розвитку – відбувається процес урівноважування та конструктивної взаємодії зовнішніх обставин та внутрішніх умов» [2, с.78]. Учений наголошує на важливій ролі самосвідомості у розвитку в особистості здатності до саморегуляції власної активності.

Самосвідомість є ядром особистості, необхідною умовою її становлення та розвитку, що полягає у здатності людини виокремлювати себе з навколишнього світу, усвідомлювати й оцінювати своє ставлення до світу та до самої себе.

У зарубіжній психології проблемі самосвідомості та її структури приділяв значну увагу психолог Р. Бернс. В його роботах поняття самосвідомості ототожнюється з поняттям Я-концепція і вживається як збірний термін для позначення всієї сукупності уявлень людини про себе. Я-концепція, по суті, визначає не просто те, що собою являє індивід, а й те, що він про себе думає, як дивиться на свій діяльний початок і можливості розвитку в майбутньому. Бернс виокремлює три складові Я-концепції – когнітивну, оцінкову, поведінкову – й структурно оформлює їх як ієрархію, а також обґрунтовує її роль у процесі вікового розвитку людини. Вчений переконаний, що формування Я-концепції відбувається у взаємодії між людьми, де винятково важливу роль відіграє сукупність своєрідних установок особистості. Крім того, дослідник поєднує емпіричні дослідження із психолого-педагогічними, вивчаючи взаємовплив Я-концепції і повсякденної поведінки людини [1].

Підлітковий вік – важкий період статевого дозрівання і психологічного дорослішання. У самосвідомості відбуваються значні зміни: з'являється відчуття дорослості, відчуття себе дорослою людиною; воно стає центральним новоутворенням молодшого підліткового віку [7].

Практично у всіх дослідженнях в галузі дитячої психології підкреслюється вирішальний вплив сім'ї на загальний розвиток особистості дітей. Крім цілеспрямованого батьківського виховання на дитину впливає внутрішньосімейна атмосфера загалом, причому ефект цього впливу проявляється з віком, відбиваючись у структурі особистості. Особливо актуальним це є для підлітків, адже саме в підлітковому віці батьківське ставлення набуває вирішального значення для становлення і закріплення образу «Я» [5; 7; 8].

У виконанні виховної функції по відношенню до дітей важливо саме наявність подружньої пари – батька та мати. У зв'язку з цим, говорять про повну сім'ю і неповну, коли відсутній один з батьків. Стабільність сімейного середовища є важливим фактором для емоційної рівноваги і психічного здоров'я дитини. Розпад сім'ї, викликаний розлученням або роздільним проживанням батьків, завжди приносить глибоке потрясіння і залишає у дитини міцну образу, яку можна лише пом'якшити. Це явище – істотна суспільно-виховна проблема. Розлука з одним з батьків може привести до появи у дитини почуття страху, депресії і ряд інших симптомів неврозу [4; 6].

Предметом нашого дослідження є особливості самосвідомості підлітків із повних та неповних сімей. Емпіричне дослідження проводилось у ЗОШ №8 м. Слов'янська, Донецької області. Вибірка складалась із 57 підлітків (30 хлопчиків та 27 дівчат) віком від 12 до 14 років (7-8 клас). Серед них 28 учнів із повних сімей та 29 із неповних сімей. Розглянемо результати виразності компонентів самосвідомості серед всієї вибірки підлітків. За результатами методики «Тест-опитувальник самоствавлення» (В.В. Столін, С.Р. Пантелєєв) було визначено, що 64% підлітків мають середні показники за шкалою самовпевненості. Тобто у підлітків наявне уявлення про себе як про самостійну, вольову, енергійну, надійну людину, якій є за що себе поважати.

68% підлітків мають середній рівень за шкалою «самоприйняття». Більшість підлітків приймають себе такими, якими вони є, але власні недоліки вважають неприйнятними, намагаються за можливості їх подолати. Низькі показники у 35% підлітків було виявлено за такими показником, як самокерівництво. Це свідчить про віру підлітків та підвладність їх «Я» часовим обставинам, про нездатність протистояти долі, погану саморегуляцію, розмитий локус «Я», відсутність тенденції шукати причини вчинків та результатів у собі самому.

За даними методики «Шкала самооцінки та рівня домагань» (Дембо-Рубінштейн) у більшості досліджуваних (69%) наявна реалістична оцінка себе, своїх здібностей, моральних якостей і вчинків. 39% підлітків мають оптимальне представлення про свої можливості, що є важливим чинником особистісного розвитку. Такі учні впевнені в собі, здатні об'єктивно оцінювати результати своєї діяльності, наполегливо домагаються поставлених цілей.

Методика «Смисло-життєві орієнтації» (Д.О. Леонтьєв) дозволила оцінити ступінь задоволеності підлітків власним життям, їх життєві орієнтири. 68% підлітків мають середні показники за шкалою "мета життя". Це говорить про те, що учні мають певний досвід життя і це додає їх життю усвідомленості,

направленості та часової перспективи.

Також більшість (66%) підлітків мають середні показники за шкалою "локус контролю - Я". Це говорить про здатність підлітків самотійно будувати власне життя, поставити собі мету, завдання у житті, бачити сенс в житті.

З метою виявлення особливостей самосвідомості підлітків із неповних сімей ми використовували метод кореляційного аналізу.

Так, було виявлено тісний, значущий зв'язок ( $r=0,78$ ,  $p\leq 0,01$ ) між рівнем самооцінки та показником самовпевненості у підлітків із неповних сімей. Це означає, що підлітки, які досить високо оцінюють себе та свої якості, мають високу думку про себе, самовпевненість, відсутність внутрішньої напруженості та навпаки. У дітей з повних сімей такого зв'язку не виявлено.

Також виявлено помірний зв'язок ( $r=0,65$ ,  $p\leq 0,05$ ) між показником самооцінки та шкалою «Дзеркальне «Я»» у школярів, що мають лише одного з батьків. Це свідчить про те, що підлітки з високою самооцінкою мають уявлення про те, що їх особистість, характер та діяльність здатні викликати у інших повагу, симпатію, схвалення та розуміння.

Обернений помірний зв'язок ( $r=-0,68$ ,  $p\leq 0,05$ ) наявний між шкалою «Самозвинувачення» та показниками самооцінки. Тобто, чим нижче у підлітків з неповних сімей самооцінка, тим частіше вони звинувачують себе у промахах та невдачах. Можна стверджувати про відсутність у них симпатії до себе, що супроводжується негативними емоціями на свою адресу. Це може бути викликане недостатньою кількістю уваги та любові зі сторони батьків, їх байдужістю або надмірною зайнятістю своїм особистим життям.

За показниками локусу контролю Я та шкалою підтримки підлітків виявлено тісний, значущий рівень зв'язку ( $r=0,74$ ,  $p\leq 0,01$ ). Це свідчить про те, що учні із неповних сімей, які мають уявлення про себе як про сильну особистість, з достатньою свободою вибору, прагнуть керуватися в житті власними цілями, переконаннями, установками і принципами, не залежати від думок та оцінок оточуючих і навпаки. Це може бути обумовлене їх бажанням до самотійності, не повторюючи помилок батьків.

Також тісний, значущий зв'язок ( $r=0,81$ ,  $p\leq 0,01$ ) було виявлено між показником локусу контролю Я та шкалою сенситивності у підлітків, що виховуються у неповних сім'ях. Тобто учні, які віддають собі звіт у своїх потребах і почуттях, рефлексують, більш впевнені у собі, здатні контролювати події власного життя.

Нами було встановлено помірний зв'язок ( $r=0,66$ ,  $p\leq 0,05$ ) між цілями у житті та орієнтацією у часі. Тобто підлітки із неповних сімей, які намагаються жити справжнім, переживати актуальний момент свого життя у всій його повноті, відчують осмисленість, спрямованість і тимчасову перспективу свого життя, легко ставлять перед собою цілі та намагаються впевнено йти вперед. В той же час учні, які орієнтовані лише на один з відрізків тимчасової шкали (минуле, сьогодні або майбутнє), не здатні планувати подальше своє життя, не бачать перспектив свого розвитку.

Виявлений помірний зв'язок ( $r=0,68$ ,  $p\leq 0,05$ ) між показниками процесу життя та гнучкості поведінки. Можна стверджувати, що підлітки з неповних сімей, які сприймають процес свого життя як цікавий, емоційно насичений і наповнений змістом, здатні більш швидко і адекватно реагувати на мінливу ситуацію, більш гнучкі в реалізації своїх цінностей в поведінці, взаємодії з оточуючими людьми.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** В умовах сьогодення особливої актуальності набувають психологічні дослідження, спрямовані на виявлення особливостей становлення самосвідомості дитини. Саме підлітковий вік є сенситивним для розвитку самосвідомості особистості.

У житті кожної людини його батьки грають одну з головних ролей. Від відносини батька і матері до своєї дитини багато в чому залежить процес формування його особистості.

Нами було емпірично досліджено особливості самосвідомості підлітків із неповних сімей. Було виявлено схильність таких підлітків звинувачувати себе у промахах та невдачах, відсутність у них симпатії до себе, що супроводжується негативними емоціями на свою адресу. В той же час, такі учні намагаються жити справжнім, переживати актуальний момент свого життя у всій його повноті, ставлять перед собою цілі та намагаються впевнено йти вперед.

Перспективою подальшої роботи у даному напрямку, на нашу думку, є вивчення статевих відмінностей виразності компонентів самосвідомості підлітків з неповних сімей.

#### Список використаних джерел

1. Бернс Р. Развитие «Я-концепции» и воспитание / Р. Бернс – М.: Прогресс, 2004. – 424 с.
2. Боришевський М. Самосвідомість як фактор психічного розвитку особистості / М. Боришевський // Психологія і суспільство. – 2009. – № 4. – С. 120.
3. Дмитренко А.К. Психологія сімейного виховання / А.К. Дмитренко, П.Є. Мармазинська, О.С. Тарновська – Чернівці: Прут, 2001. – С. 132-140.
4. Зинченко В. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК. – 2003. – 672 с.
5. Лисина М.И. Семья и формирование личности / М. И. Лисина – М., 2006. – 180 с.
6. Міністерство юстиції України [електронний ресурс] URL: Режим доступу: <https://minjust.gov.ua/>
7. Миндель А.Я. Воспитание и развитие личности подростка / А.Я. Миндель – М., 2007. – 225 с.
8. Шнейдер Л.Б. Психология семейных отношений / Л.Б. Шнейдер // Курс лекций. – М.: Апрель-Пресс, 2000. – 512с

УДК 159.9

Степаненко Л.В.

к. психол.н., доц. каф. психології ДДПУ

Ликова С.С.

студентка 3 курсу спеціальності «Психологія»

## ОСОБЛИВОСТІ КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ ЧОЛОВІКІВ У ПЕРІОД СТРЕСОВОЇ СИТУАЦІЇ

*Анотація.* У статті представлено результати дослідження копінг-стратегій чоловіків у стресових ситуаціях. Надано порівняльний аналіз показників копінг-стратегій чоловіків і юнаків. Доведено, що дорослі чоловіки орієнтовані більше на копінг рішення задачі, а юнаки на емоції.

**Ключові слова:** копінг-стратегії, стресова ситуація, юнаки, чоловіки.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження проблеми копінг-поведінки не викликає сумнівів. Число важких ситуацій, з якими стикається сучасна людина, останнім часом значно зросло. Вивчення стратегій подолання, які застосовують люди, способи, за допомогою яких вони намагаються подолати негативні наслідки кризових ситуацій, є природною основою для розробки технологій психологічної підтримки населення. Кінцевою метою стратегій подолання і одночасно критерієм її ефективності можна вважати зниження стресогенного впливу ситуації на людину, тобто подолання її та вихід на нормальний рівень функціонування.

**Аналіз дослідження і публікації.** Вперше термін копінг-стратегії застосував Л. Мерфі, вивчаючи, яким чином діти долають кризи розвитку. Р.Лазарус звернувся до терміну копіngu з метою опису усвідомлених стратегій подолання стресу і інших подій, що породжують тривогу. Точніше копінг-поведінка визначається Р.Лазарусом, як безперервно змінні когнітивні і поведінкові спроби справитися із специфічними зовнішніми і/або внутрішніми вимогами, які оцінюються як надмірні або такі, що перевищують ресурси людини. Тобто, копінг – це процес, який весь час змінюється, оскільки особистість і середовище утворюють нерозривний, динамічний взаємозв'язок і впливають один на одного.

З часом поняття «копінг» стало включати реакцію не тільки на надмірні або перевищуючі ресурси людини вимоги, але й на щоденні стресові ситуації. Зміст копіngu при цьому залишився тим же: копінг це те, що робить людина, щоб подолати стрес: він об'єднує когнітивні, емоційні і поведінкові стратегії, які використовуються, щоб справитися із запитам буденного життя. Думки, почуття і дії утворюють копінг-стратегії, які використовуються в різному ступені в певних обставинах. Таким чином, копінг – це поведінкові і когнітивні зусилля, застосовувані індивідами, щоб справитися з взаємостосунками людина-середовище.



При цьому підкреслюється, що реакції індивіда на стресову ситуацію можуть бути як довільними, так і мимовільними. Мимовільні реакції – це ті, що засновані на індивідуальних відмінностях у темпераменті, а також ті, що набуті в результаті повторення і більше не вимагають свідомого контролю.

Психологи, що займаються проблематикою копінг-поведінки, дотримуються різних поглядів на ефективність стратегій подолання. Якщо в багатьох теоріях враховується, що копінг-стратегії за своєю суттю можуть бути як продуктивними, функціональними, так і непродуктивними, дисфункціональними, то існують автори, з погляду яких невід'ємною характеристикою копінг-поведінки є її корисність; вони визначають подолання як адаптивні дії, цілеспрямовані і потенційно усвідомлені.

Альтернативна точка зору полягає в тому, що копінг не завжди є продуктивним явищем; його ефективність залежить від двох чинників: реакції у відповідь і контексту, в якому цей копінг реалізується.

Дослідники копінг-стратегій у спробах систематизувати і створити струнку класифікацію виділяють декілька рівнів узагальненості того, що робить індивід, щоб справитися із стресом: це копінгові дії, копінг-стратегії і копінгові стилі. Копінгові дії (те, що індивід відчуває, думає або робить) часто групуються в копінг-стратегії, стратегії, у свою чергу, групуються в копінгові стилі (наприклад, групу стратегій, яка є концептуально схожими діями). Наприклад, таким стилем може бути «звернення до інших». Іноді терміни копінгові дії і копінг-стратегія використовуються як взаємозамінні, тоді як копінгові стилі загалом відносяться до дій або стратегій, які послідовно використовуються індивідом, щоб подолати стрес. Інші схожі терміни; це копінгові тактики і копінгові ресурси.

Копінг-стратегії – це засоби управління діючим стрес-чинником, які виникають як відповідь особистості на загрозу. У теорії копінг-поведінки виокремлюють базисні копінг-стратегії, до яких належать «розв'язання проблем», «пошук соціальної підтримки» та «уникання».

Однією з важливих копінг-стратегій визначають стратегію «пошук соціальної підтримки», яка дозволяє визначити можливі джерела соціальної підтримки для подолання стресової ситуації за допомогою актуальних когнітивних, поведінкових і емоційних відповідей. Пом'якшуючи вплив стресорів на організм, дана копінг-стратегія тим самим зберігає здоров'я і благополуччя людини та формує її поведінку. Попередні невдалі спроби її отримати у подальшому пригнічують прагнення її пошуку. Особливої ролі соціальна підтримка набуває у критичній стадії підліткового віку і у період ранньої зрілості [3].

Відмінності в переживанні стресу між чоловіками і жінками, безумовно, існують. У робочих ситуаціях чоловіки схильні приймати більш ризиковані рішення, що зумовлено їхньою більшою агресивністю, незалежністю, прагненням самостверджуватися. Тому професійні стреси стають для них більш складними і деструктивними, ніж для обережніших, розважливіших жінок.

Існують суто чоловічі й суто жіночі стресори. Так, чоловіки набагато гірше переживають соціальну ізоляцію і хронічні захворювання. А в жінок різко підскакує рівень гормону стресу кортизолу, коли їхні чоловіки лежать на дивані перед телевізором.

Найнижчим стресовий фон у жінок стає тоді, коли чоловіки активно виконують домашню роботу разом з ними. До речі, у таких випадках жінки починають працювати вдвічі швидше. У чоловіків же найнижчий рівень стресу фіксується у стані пасивного відпочинку наодинці. Загалом же, коли йдеться про стрес і гендер, не завжди ясно, чи то статеві характеристики людини більше визначають її реакцію на стресор, чи соціальне наочиння, гендерні стереотипи мають вирішальний вплив.

**Виклад основного матеріалу.** Наше дослідження проводилось в місті Слов'янську, серед чоловіків віком від 18-35 років. Вибірка становила 30 чоловік. З метою дослідження копінг-стратегій чоловіків було використано методика «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» С. Норман, Д.Ф. Ендлер, Д.А.Джеймс, М.І. Паркер; адаптований варіант Т.А. Крюкової. Мета дослідження – встановити розподіл особливостей подолання стресових ситуацій чоловіків.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки. Схильних до копінгу, орієнтованого на рішення задачі визначили більшість досліджуваних – 21 учасник, що становить 70 %. Серед них юнаки становлять 8 осіб (57,1 %), а чоловіки – 13 осіб (81,3%).

Копінг-стратегія «розв'язання проблем» – найважливіша складова копінг-поведінки, метою якої є відкриття широкого кола альтернативних рішень, що сприяють загальній соціальній адаптації. Вона розглядається як когнітивно-поведінковий процес, шляхом якого особистість обирає ефективні стратегії подолання складних життєвих ситуацій. Дана копінг-стратегія передбачає активну розумову діяльність, яка полягає в аналізі стресової ситуації та засобів її зміни. Необхідною умовою реалізації її є фокусування на проблемі та визначення шляхів її вирішення.

Відомо, що найчастіше в стресовій ситуації поведінка та дії людини неадекватні та дезорганізовані. Така реакція на дію стрес-чинника вимагає від людини виконання мінімум двох дій: по-перше, оцінки ситуації та по-друге, усунення або зменшення джерела стресу.

Копінг-стратегія «розв'язання проблем» є найбільш раціональною та адекватною в стресовій ситуації, що передбачає зусилля, спрямовані на розуміння складної ситуації, яка виникла, її аналіз, пошук оптимального рішення шляхом аналізу можливих альтернатив, а також планування та поетапне додання існуючих перешкод. Застосування практичних кроків, що спрямовані на розв'язання ситуації, значно підвищує конструктивність та ефективність її подолання [2].

Схильних до копінгу, орієнтованого на емоції визначили 22 учасника дослідження (73,3 %). Більш емоційними є юнаки –12 осіб, що становить 75 %. Серед чоловіків цей показник теж високий –10 осіб, або 71,4%.

Схильних до копінгу, орієнтованого на уникнення 14 осіб, що становить 46,7 %. За цим показником переважають юнаки – 7 осіб, або 50%. Чоловіки також визначили копінг, орієнтований на уникнення 43,8%, але у вибірці юнаків цей показник більший.

Визначення субшкали відвернення позитивного результату спостерігається у 27 осіб, що складає 90 %. Юнаків серед них 13, або 92,9%, чоловіків 14 або 87,5%. Визначення субшкали соціального відвернення позитивного результату встановлено в 19 учасників дослідження (63,3%). Юнаків серед них 8, або 57,1%, чоловіки –11, або 68,8%.

Копінг-стратегія «уникання» орієнтує поведінку людини на відновлення емоційного благополуччя за рахунок спроб уникнути будь-якої взаємодії з існуючою проблемою. Вона дозволяє особистості зменшити емоційну напругу, емоційний компонент дистресу до зміни самої ситуації [1]. Зазвичай це проявляється в намаганнях не думати про проблему, не звертати на неї уваги, переноситися у фантазіях з неприємної реальності до більш благополучного часу, забуватися за допомогою алкоголю, транквілізаторів або наркотичних речовин тощо. Психологічний механізм такої поведінки характеризується інфантильною оцінкою того, що відбувається і є дуже близьким до механізмів психологічного захисту і тому неконструктивним шляхом розв'язання проблемної життєвої ситуації.

Інший варіант цієї ж стратегії, це коли людина може намагатися змиритися з ситуацією, прийняти її як неминучу, вчитися співіснувати з новими обставинами, які не можна розв'язати об'єктивно, приймаючи їх як частину свого життя. В психологічній практиці подібна поведінка оцінюється як найбільш продуктивна в ситуаціях втрати (наприклад, смерть когось з близьких, втрата здоров'я тощо). В таких ситуаціях зусилля людини спрямовані на зміну власного ставлення до ситуації з врахуванням негативних обставин, що оцінюються нею як незворотні.

Активне використання індивідом копінг-стратегії «уникання» можна розглядати як домінування у поведінці мотивації уникання невдачі над мотивацією досягнення успіху, а також як сигнал про можливі внутрішньо особистісні конфлікти. Домінування ж мотивації досягнення успіху над мотивацією уникання сприяє формуванню ефективної адаптивної поведінки. Проте, як зазначає Ф. Березін, дана закономірність не носить універсального характеру. При деяких видах професійної діяльності внутрішньо-особистісний конфлікт закладений у самій її природі. Так, практично рівну вираженість прагнення до успіху і адаптації відмічали в ефективно працюючих хірургів і підричників, в діяльності яких уникання неспіху складає істотну частину професійної компетентності [4].

Копінг-стратегія «уникання» стає однією з провідних поведінкових стратегій при формуванні адиктивної поведінки. При цьому формується

тенденція до зняття, уникання емоційної напруги, яка виникає у стресових ситуаціях. З іншого боку, копінг-стратегія уникання – це механізм спрямований на подолання стресу, який сприяє його редукції, але забезпечує функціонування і розвиток індивіда на більш низькому функціональному рівні [5].

Отже, копінг-стратегія «уникання» має на меті регулювання емоцій і підтримання афективної рівноваги, що пом'якшує вплив стресорів за рахунок використання інтрапсихічних механізмів регуляції поведінки у ситуаціях, розв'язання яких вимагає відстроченої дії. Вона створює ілюзію розв'язання проблеми і оманливого контролю над ситуацією. Чим нижча інтенсивність використання стратегії «уникання», тим більш конструктивно проходить адаптація.

**Висновки.** Проблемі подолання стресу присвячено безліч досліджень. Серед них найбільш популярні роботи, що вивчають механізм дії копінг-стратегій (поведінкових стратегій), їх зв'язок з копінг-ресурсами (особистісними ресурсами) та іншими психологічними характеристиками. У цих роботах визначаються стилі поведінки подолання, вивчається їх вплив на процеси адаптації, самопочуття людей. Великий інтерес викликають вікові і статеві відмінності копінг-поведінки.

Встановлено, що психічне і фізичне самопочуття залежить від вибору копінг-стратегій у момент зіткнення з психотравмуючою ситуацією. Використання активних поведінкових стратегій подолання і відносно низька сприйнятливність до стресових ситуацій сприяють поліпшенню самопочуття. А до його погіршення і наростання негативної симптоматики приводять уникнення проблем і застосування пасивних стратегій, спрямованих не на вирішення проблеми, а на зменшення емоційної напруги.

У використанні копінг-стратегій існує певна вікова динаміка. Із збільшенням віку підвищується вірогідність використання активних поведінкових стратегій вирішення проблем.

Дослідження стратегій подолання стресу, використовуваних юнаками, показало, що емоційно-орієнтовані поведінкові стратегії служать безпосередньому емоційному вирішенню, зняттю негативних відчуттів, а стратегії, орієнтовані на проблему, направлені на зміну реальної ситуації.

Крім того, було встановлено, що люди з високою тривожністю частіше використовують емоційні копінг-стратегії (уникнення, звинувачення і т.д.), які пов'язані із зниженням самооцінки, погіршенням адаптації до захворювань, а високий рівень психологічної зрілості людей, відчуття власної значущості, висока самооцінка обумовлюють використання копінг-стратегій орієнтованих на вирішення завдання.

Результатами емпіричного дослідження підтверджено гіпотезу про те, що стратегії подолання стресу є індивідуальними.

**Список використаних джерел:**

1. Альошина Ю.Е., Волович О.С. Проблеми засвоєння ролей чоловіків і жінок // Питання психології, 2006. – № 4. – С.74-82.
2. Говорун Т.В. Соціалізація статі та сексуальності / Т.В.Говорун. Тернопіль: Навчальна книга Богдан, 2001. – 240 с.
3. Профілактика порушень адаптації молоді до повсякденних стресів і кризових життєвих ситуацій: навч. посіб. / Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології; за наук. ред. Т.М.Титаренко. – К. : Міленіум, 2011. – 272 с.
4. Семенова А. В., Гурін Р. С., Осипова Т. Ю. Основи психології і педагогіки: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 319 с.
5. Степанов О. М., Фіцула М. М. Основи психології і педагогіки: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2005. – 520 с.



Актуальні питання психології, економіки та управління: збірка наукових праць (статей) «Актуальні питання сучасної науки та освіти» [Слов'янськ, 21-23 травня 2019 року] / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». – Слов'янськ : Вид-во Б. І. Маторіна, 2019. – 279 с.

Відповідальний редактор, комп'ютерна верстка: А.В. Малахова – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Донбаського державного педагогічного університету

Підписано до друку 13.02.2017 р.  
Формат 60x84 1/16. Ум. др. арк. 10,75.  
Наклад 150 прим. Зам. № 983.

---

**Видавництво Б.І. Маторіна**

84116, м. Слов'янськ, вул. Г. Батюка, 19.

Тел.: +38 06262 3-20-99; +38 050 518 88 99. E-mail: matorinb@ukr.net

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК №3141, видане Державним комітетом телебачення та радіомовлення України від 24.03.2008 р.

---