

**Збірник наукових матеріалів**  
**XXXVII Міжнародної науково-практичної**  
**інтернет - конференції**  
*el-conf.com.ua*



**«НАУКОВІ ПІДСУМКИ 2019 РОКУ»**

**09 грудня 2019 року**

**Частина 1**



**м. Вінниця**

Наукові підсумки 2019 року, XXXVII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 09 грудня 2019 року. – Ч.1, с. 88.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XXXVII Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Наукові підсумки 2019 року», 09 грудня 2019 року, які оприлюднені на інтернет-сторінці [el-conf.com.ua](http://el-conf.com.ua)

Адреса оргкомітету:  
21018, Україна, м. Вінниця, а/с 5088  
e-mail: [el-conf@ukr.net](mailto:el-conf@ukr.net)

Оргкомітет інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. У збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірну інформацію несуть учасники, наукові керівники.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерела є обов'язковим.

## ЗМІСТ

### Економічні науки

<i>Бабінська О.В., Топор К.І.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	5
<i>Батюк Т.В.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ .....	8
<i>Белік В.О.</i> КРАУД-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ІНСТРУМЕНТИ.....	15
<i>Бойправ В., науковий керівник Демченко О.П.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	17
<i>Коваль О.А., Величко Д.Є.</i> МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВИ.....	23
<i>Відоменко О.І.</i> ПСИХОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	26
<i>Вінічук Є.А.</i> ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ В СТРУКТУРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ .....	32
<i>Власюк О.А.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ.....	35
<i>Войтюк О.Ю.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
<i>Гейдор А.П., Гавриш О.А.</i> ВПЛИВ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ .....	49
<i>Головата О.О.</i> МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	53
<i>Гончаров О.В.</i> ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ.....	57
<i>Гота О.О., науковий керівник Демченко О.П.</i> УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	60
<i>Гусак А.Е.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	63
<i>Іванюк Л.В., Данильців Х.Т., науковий керівник Русін В.М.</i> ПРОГРАМА УДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ .....	66
<i>Дарностук О.М., Мирошниченко Г.Б.</i> АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКУ .....	70

<i>Даценко К.О., науковий керівник Заволока Л.О.</i> ГРОШОВІ ФОНДИ І ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ СКЛАД І ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ .....	76
<i>Дем'янюк А.В., Кучкуда Л.М.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТУВАННЯ.....	80
<i>Дудина Д.-М.</i> ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ.....	83

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

**Бабінська О. В.,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
викладач кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки*

**Топор К. І.,**

*студентка  
кафедри менеджменту і туризму  
Чернівецький торговельно-економічний  
інститут Київського національного  
торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

У наш час розвиток української економіки відбувається в умовах світової фінансової кризи, основним результатом якої є зниження інвестиційної активності, зменшення обсягів виробництва, моральне та фізичне зношення основних фондів. Безумовно, що в даних умовах найбільшою проблемою є пошук допоміжних джерел фінансування. Одним з таких джерел є прямі іноземні інвестиції. Низький обсяг інвестицій сьогодні означає природне обмеження економічного зростання як мінімум на перспективу 3-5 років. Інвестиції лежать в основі зростання продуктивності економіки, який, у свою чергу, може послужити основою для збільшення доходів і споживання [1, с. 56]. Саме залучення іноземних інвестицій надає країні певних додаткових можливостей, а саме: доступ до нових технологій, розвиток експортного потенціалу підприємств і використання зарубіжного управлінського і організаційного досвіду. Приплив іноземних інвестицій – єдина можливість для України полегшити ситуацію, яку можна назвати важкою інвестиційною кризою.

Існує принциповий погляд, що іноземні інвестиції вигідні не тільки інвесторові, а й економіці країни, яка приймає капітал. Отже залучення іноземних інвестицій є основою стимулювання конкуренції на ринку, підвищення соціального рівня в країні та забезпечення розвитку матеріально-

технічної бази. На даному етапі інвестиційний процес в Україні гальмується певними суб'єктивними і об'єктивними факторами, якими є часті зміни у законодавстві, повільні темпи приватизації і найголовніше економічна і політична нестабільність. Виходячи із цього, можна назвати такі недоліки залучення іноземного капіталу в економіку України:

- підвищення рівня конкуренції на ринку;
- трансферт частини прибутків за кордон;
- нераціональна експлуатація сировинних ресурсів;
- витіснення з ринку внутрішніх виробників і постачальників.

Ще однією важливою проблемою для іноземних інвесторів постає недостатність інформації щодо чинного українського законодавства. Тому що зазвичай інвестори не мають можливість слідкувати за змінами в українських законах. У цій ситуації доцільно випускати бюлетені декількома іноземними мовами, для кращого ознайомлення інвесторів з правовим режимом в Україні щодо іноземного капіталу. Адже потрібно пам'ятати, що головним мотивом для усіх іноземних інвесторів, що виходять на український ринок, є пошук ринків збуту.

Проте, незважаючи на вище названі недоліки, Україна має всі можливості стати однією з провідних країн залучення іноземних інвестицій. Саме цьому сприяє декілька складових української економіки, серед яких: вигідне геополітичне розташування, розмір території, кваліфікована і дешева робоча сила, сільськогосподарський та промисловий потенціал та місткий внутрішній ринок. Серед переваг залучення іноземних інвестицій в країну можна віднести:

- підвищення рівня зайнятості та кваліфікація робочої сили;
- поліпшення платіжного балансу;
- прискорення темпів структурної перебудови економіки;
- створення альянсів між українськими та іноземними підприємствами.

Варто зазначити, що за останні роки зростання прямих іноземних інвестицій збільшилися. Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну у вигляді акціонерного капіталу на 1 жовтня 2019 року становив \$34,73 млрд, що на \$1,82 млрд, або на 5,5%, перевищує показник на початок року. Згідно з її

даними, надходження інвестицій за перше півріччя року становило \$1,67 млрд, вилучення – \$0,98, однак більшу частину приросту забезпечила курсова різниця через зміцнення гривні – \$1,14 млрд. За даними Держстату, найбільший приріст ПІІ у січні-вересні 2019 року зафіксовано з Кіпру – \$761,1 млн (до \$10,3 млрд), Нідерландів – \$438,3 млн (до \$7,56 млрд), РФ – \$220,1 млн (до \$0,82 млрд) і Швейцарії – \$133,3 млн (до \$1,68 млрд). Одночасно відбулося різке зменшення інвестицій з Угорщини – на \$197,8 млн (до \$0,37 млрд) і Великої Британії – на \$92,7 млн (до \$2,04 млрд). У галузевому розрізі найбільше зростання іноземних інвестицій зафіксовано у фінансовій та страховій діяльності – \$828,6 млн, добувної та переробної промисловості – відповідно \$266,4 млн і \$235,4 млн, операції з нерухомим майном – \$225,8 млн, професійної, наукової і технічної діяльності – \$161,8 млн, а також в оптовій та роздрібній торгівлі – \$146,9 млн. Водночас у діяльності в сфері адміністративного та допоміжного обслуговування відбулося зменшення таких інвестицій на \$248 млн [2].

Транснаціональні компанії, які мають чималий капітал і вже оволоділи кращим світовим досвідом провадження бізнесу, можуть стати для України найбільш бажаним інвестором, адже українські підприємства потребують великих інвестицій та витрат на проведення реструктуризації, а український уряд – надходжень до бюджету. Вимоги ТНК до прибутковості інвестицій є простішими порівняно з інвесторами-підприємцями та портфельними інвесторами. Адже транснаціональні компанії зацікавлені в ширшому колі підприємств та проектів для інвестування.

Отже, основними шляхами залучення іноземних інвестицій в економіку України є [3]:

- впровадження механізму **державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволить залучити** в державний сектор економіки додаткові інвестиційні ресурси та сприятиме розвитку партнерських відносин держави та бізнесу;
- формування привабливого інвестиційного іміджу України, у тому числі з урахуванням найкращої міжнародної практики;
- аналіз та узагальнення проблем, які перешкоджають інвестуванню в

економіку України, підготовка пропозицій щодо шляхів їх вирішення, зокрема щодо заходів зі сприяння захисту прав інвесторів;

– напрацювання пропозицій щодо стратегічних напрямів розвитку інвестиційного потенціалу України, стимулювання іноземних та національних інвестицій в розвиток економіки держави;

– аналіз та узагальнення проблем, які перешкоджають інвестуванню в економіку України, підготовка пропозицій щодо шляхів їх вирішення, зокрема щодо заходів зі сприяння захисту прав інвесторів.

#### Література:

1. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник / Сазонець І. Л., Федорова В. А. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 272 с.

2. Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/627380.html>.

3. Інвестиційна діяльність в Україні за 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua/article/open/id/6349>.

---

УДК : 657

Економічні науки

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

**Батюк Т.В.**

*студентка економічного факультету  
Донбаська державна машинобудівна академія,  
м. Краматорськ*

**Постановка проблеми.** Для бюджетної установи надходження коштів є важливим елементом. Завдяки асигнуванням існують бюджетні установи. Кошторис бюджетної установи складається з доходів та видатків. Доходи бюджетних установ здійснюють головне функціонування, а видатки дають можливість проаналізувати її результат та доцільне використання, бюджетних коштів, завдяки цьому належне формування обліку та контролю відповідних



об'єктів призначає ефективність роботи бюджетної установи.

Для того, щоб перевірити використання бюджетних коштів існує державний фінансовий контроль, який визначає діяння всіх бюджетних установ, завдяки яким розподіляються бюджетні кошти.

Для бухгалтерського обліку важливе значення має ефективний контроль фінансово господарської діяльності. Завдяки змінам, що відбулися протягом останніх років (процес децентралізації місцевих бюджетів), потрібно переглянути облік ведення господарських операцій та провести контроль видатків бюджетних установ. Тому, застосування в Україні бухгалтерського обліку та контролю кошторису місцевого бюджету є актуальним питанням сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема бухгалтерського обліку та контролю доходів та видатків місцевого бюджету приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені та видатні економісти такі, як Л. В. Дікань, Т. І. Єфименко, О. О. Дорошенко, Н. М. Позняковська, Зубілевич С. Я., Канєва Т. В., Корецький Л. Я., Кузьмінський А. Н., Лиско Н. А. та інші. У їх наукових роботах висвітлюються теоритичні засади контролю господарської діяльності бюджетних установ, розкривається методика контролю за окремими напрямками. Не дивлячись на велику кількість навчально-методичних матеріалів, наукових робіт і досліджувань, залишаються деякі розбіжні питання до перспектив розвитку бухгалтерської системи бюджетних установ.

**Метою статті** є аналіз обліку та контролю доходів та видатків місцевого бюджету, та особливість їх відображення в бухгалтерському обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР місцевий бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування. [1]

Відповідно до ст. 2, 5 Кодексу, в яких подано визначення місцевих бюджетів, до місцевих бюджетів належать: обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) (див. рис. 1).

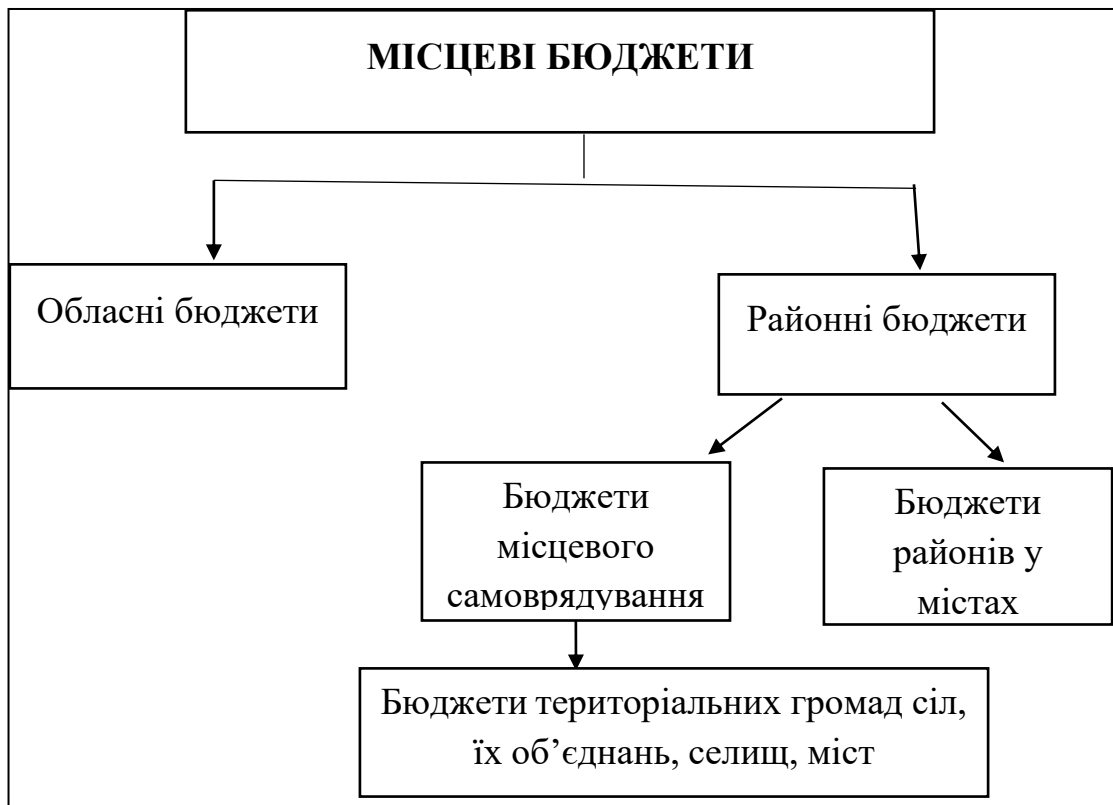


Рис. 1 – Система місцевих бюджетів України

Місцеві бюджети містять надходження і витрати на виконання повноважень органів влади місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, які в обов'язковому порядку, спираючись на основні принципи бюджетної системи України, повинні бути збалансованими. Це означає, що повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу його надходжень на відповідній території [1].

Надходження місцевого бюджету передбачають доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від місцевих запозичень, повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу або пред'явлення цінних паперів [6].

Відповідно до ст. 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Склад

доходів місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України та законом про Державний бюджет України [2].

Доходи місцевого бюджету зараховуються до загального або спеціального фонду місцевого бюджету відповідно до вимог Бюджетного кодексу України (ст. 13 Кодексу) та закону про Державний бюджет України [7]. У складі надходжень спеціального фонду місцевого бюджету виділяються надходження бюджету розвитку, які формуються відповідно до вимог Бюджетного кодексу України (ст. 71 Кодексу): кошти державного бюджету, що передаються у вигляді дотацій та субвенцій, затверджуються в законі про Державний бюджет України для кожного відповідного місцевого бюджету згідно з Бюджетним кодексом України [7].

Витрати місцевого бюджету містять видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів [6].

Видатки місцевого бюджету формуються відповідно до розмежування видатків між бюджетами, визначеного Бюджетним кодексом України (ст. 88, 89, 90 Кодексу) [8]. Видатки місцевого бюджету здійснюються із загального та спеціального фондів місцевого бюджету відповідно до вимог Бюджетного кодексу України та закону про Державний бюджет України. У складі витрат спеціального фонду місцевого бюджету виділяються витрати бюджету розвитку (ст. 71 Кодексу): кошти бюджету розвитку спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаної зі здійсненням інвестиційної діяльності, здійснення інших заходів, пов'язаних із розширенням відтворенням, а також на погашення місцевого боргу [7].

Згідно з Бюджетним кодексом України Державний бюджет складається з двох фондів: загального та спеціального. До загального фонду відносять кошти, що призначені для реалізації загальних функцій, а до спеціального - кошти, що мають конкретне призначення, у тому числі позабюджетні кошти бюджетних установ та організацій [3].

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди, їх складові частини визначаються виключно Бюджетним кодексом та законом про Державний бюджет України [4].

Підставою для рішення Верховної Ради відповідної місцевої ради про створення спеціального фонду у складі місцевого бюджету може бути виключно БК та закон про Державний бюджет України.

Розподіл бюджету визначається законом про Державний бюджет України, джерела формування спеціального фонду - виключно законами України.

Структуру загального і спеціального фондів представлено в табл. 1.

Таблиця 1 – Структура загального і спеціального фондів

№	Загальний фонд	Спеціальний фонд
1	<b>Перелік складових частин загального фонду бюджету</b>	<b>Перелік складових частин спеціального фонду бюджету</b>
2	Всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду бюджету	Доходи бюджету (включаючи власні надходження бюджетних установ), які мають цільове спрямування
3	Всі видатки бюджету, що здійснюються за рахунок надходжень загального фонду бюджету	Видатки бюджету, що здійснюються за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету (у тому числі власних надходжень бюджетних установ)
4	Кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету без визначення цільового спрямування та надання кредитів з бюджету, що здійснюється за рахунок надходжень загального фонду бюджету)	Кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету з визначенням цільового спрямування та надання кредитів з бюджету, що здійснюється за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету)
5	Фінансування загального фонду бюджету	Фінансування спеціального фонду бюджету

Складено автором за [3].

З таблиці 1 ми бачимо, що кошторис бюджетної установи складається з загального і спеціального фондів, та поділяється на доходи та видатки.

Всі місцеві бюджети є самостійними, що забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом місцевих органів влади визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законо-

давства України, правом відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети [5].

На даний час в рамках реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні проводиться активна робота по формуванню спроможних територіальних громад. Бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. В результаті буде забезпечено виконання одного із напрямків реформи міжбюджетних відносин – перехід від триступеневої до двоступеневої бюджетної системи [5].

Завдяки реалізації реформи міжбюджетних відносин:

- місцеві органи влади можуть самостійно формувати та затверджувати свої місцеві бюджети не чекаючи затвердження державного бюджету;

- Міністерство фінансів не визначатиме і не доводитиме до місцевих бюджетів індикативні показники по доходах;

- значно розширено джерела наповнення місцевих бюджетів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування видаткових повноважень;

- існуючу систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів замінено принципово новою системою горизонтального вирівнювання податко-спроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя;

- запроваджено нові види міжбюджетних трансфертів (освітня та медична субвенції, субвенція на підготовку робітничих кадрів, базова та реверсна дотації);

- на законодавчому рівні визначено механізм розрахунку нових видів міжбюджетних трансфертів;

- надано право самостійно встановлювати ставки податків в граничних межах, визначених законодавством, та надавати пільги з їх сплати [5].

Завдяки системі реалізації реформи міжбюджетних відносин постає питання: добре, що відбулася реформа або погано? Можна зробити висновок,

що завдяки цій реформі бюджетні кошти від податків і зборів залишаються в місцевому бюджеті, для того, щоб зробити щось, не потрібно просити та чекати з бюджету кошти. Це є позитивною тенденцією, а також зростанню самостійно вирішити як можна більше запланованого в місцевому бюджеті.

Таким чином розглянувши ситуацію з обліку та контролю доходів та видатків місцевих бюджетів можна зробити висновок, що кошторис бюджету поділяється на такі складові частини, як загальний і спеціальний фонди. Всі операції з доходів та видатків відбуваються з цих фондів. Органи місцевого самоврядування потрібні спланувати витрати так, щоб вони не перевищували надходження. На даний час існує реформа децентралізації, завдяки цій реформі бюджетні асигнування залишаються в громаді. Найбільш вагомим є перерозподіл фінансових надходжень на користь місцевих бюджетів. Місцеве самоврядування може направити асигнування на розвиток та проекти не зважаючи на те, що не потрібно чекати довгоочікувані кошти з Казначейства. Завдяки змінам які відбулися, місцеві бюджети нарешті вийдуть з кризового стану і запрацює відновлення бюджетної системи.

#### Література:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР URL: [https://www.e-reading.club/chapter.php/1002290/126/Vyudzhetniy\\_Kodeks\\_Ukraini.html](https://www.e-reading.club/chapter.php/1002290/126/Vyudzhetniy_Kodeks_Ukraini.html).

2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» стаття 63. Доходи місцевих бюджетів від 21.05.1997 р. №280/97-ВР URL: [http://kodek-sy.com.ua/pro\\_mistseve\\_samovryaduvannya\\_v\\_ukraini/statja-63.htm](http://kodek-sy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini/statja-63.htm)

3. Бюджетний кодекс України від 11.01.2019, підстава - 2646-VIII URL: [https://pidruchniki.com/1849051164500/finansii/zagalniy\\_spetsialniy\\_fondi\\_byudzhetu](https://pidruchniki.com/1849051164500/finansii/zagalniy_spetsialniy_fondi_byudzhetu)

4. Бюджетний кодекс України спеціальний і загальний фонди від 11.01.2019, підстава - 2646-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

5. Міністерство фінансів України місцеві бюджети URL: <https://www.minfin.gov.ua/>

6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» стаття 2. Про місцеве самоврядування в Україні від 21.05.1997 р. №280/97-ВР URL : [http://kodeksy.com.ua/pro\\_mistseve\\_samovryaduvannya\\_v\\_ukraini/statja-2.htm](http://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini/statja-2.htm)

7. Бюджетний Кодекс України № 3614-VI від 07.07.2011, ВВР, 2012, № 9, ст.63 URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3614-17>

8. Бюджетний Кодекс України № 5518-VI від 06.12.2012, ВВР, 2014, № 8, ст.90 URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3614-17>

---

УДК 657

Економічні науки

## КРАУД-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО ІНСТРУМЕНТИ

**Белік В. О.,**

*магістрант кафедри міжнародного маркетингу*

*ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»*

*м. Дніпро, Україна*

Сьогодні підприємства у своїй діяльності не можуть керуватися звичайними методами просування товару як одним із інструментів комплексу маркетингу. Враховуючи вимоги сучасного ринкового простору, одним із головних завдань підприємства є швидке донесення бізнес-інформації до великої аудиторії та отримання її прихильності, і як наслідок збільшення об'єгів реалізації товарів.

Одним із таких інструментів маркетингу є крауд-маркетинг. Під терміном крауд-маркетинг розуміється комплекс з технологій прихованого типу маркетингу, застосований на просторах глобальної мережі. У перелік інструментів такого методу входять: спілкування на форумах в якості учасників; розгорнуті рекомендації на сайтах в форматі запитань-відповідей; коментарі в новинних і тематичних статтях; публікації коментарів і відгуків до конкретного товару, послуги або матеріалу (фото, відео та інше).

Спираючись на вищезазначене, необхідно зауважити, що крауд-маркетинг є сучасною і керованою версією експертної служби з розповсюдження інформації або «сарафанного» радіо. За рахунок саме такого підходу

досягається розповсюдження позитивної інформації про товар або послугу прямим каналом, а саме від споживачів до споживачів.

Отже, грамотно розміщена інформація просувається на сайті на сервісах типу «питання-відповідь», в коментарях до блогів або на сайтах відповідної тематики, форумах або сайтах з відгуками, що дозволяє уникнути ефекту нав'язування. Такий тип реклами виглядає як рекомендація знайомого або добре поінформованого в питанні, але не зацікавленого у продажу людини.

Разом з тим крауд-маркетинг, як особливий засіб просування та рекламування товару (послуги) не може бути застосований для компанії будь-якої спеціалізації. До таких компаній відносяться:

- організації, чії товари або послуги мають ситуативне застосування;
- компанії з вузьким профілем роботи, тобто якщо організація пропонує рідкісні товари або послуги. У таких випадках цільова аудиторія, як правило, сама знаходить таких продавців;
- підприємства, орієнтовані на великі замовлення, зокрема заводи, що виробляють промислове устаткування або важку техніку;
- регіональні підприємства, чия діяльність спрямована на задоволення потреб місцевих жителів (магазин або перукарня в спальному районі);
- виробники та розповсюджувачі продуктів першої необхідності та частого використання (хлібобулочні вироби, вода та інші);
- реалізатори товарів або послуг, заборонених до розповсюдження і / або вживання.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що при грамотному плануванні крауд-маркетингова програма дозволяє досягти значних результатів: збільшити трафік в рамках заданих запитів, поліпшити впізнаваність компанії (бренду, торгової марки), сформувати позитивний імідж продукції або послуг, покращити контрольний профіль сайту.

Проте крауд-маркетинг має ряд недоліків, таких як процедури щодо впровадження та реалізації – не автоматизовані, наявність ризику у розкритті рекламної таємниці відгуку або коментаря.



## ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Бойправ Віталій*

*Науковий керівник: Демченко О. П.,*

*к.е.н., доцент*

*Вінницький торговельно-економічний*

*інститут КНТЕУ*

Формуванням оптимальної структури капіталу ТНК спрямоване на забезпечення потреби у джерелах фінансування господарської діяльності із врахуванням специфіки функціонування та стадії життєвого циклу. Досягнення збалансованості структури джерел формування власного капіталу ТНК відбувається на основі критеріїв оптимізації, що відповідають цілям та стратегічним напрямам. Транснаціональні корпорації на світовому ринку за сучасних умов господарювання здатні забезпечувати власну конкурентоспроможність передусім завдяки раціональному поєднанню стратегічних пріоритетів розвитку ринку з ефективним використанням власних можливостей, ресурсної бази, конкурентних переваг [1, с. 241].

У цьому контексті ТНК мають суттєві переваги перед компаніями, меншими за ресурсними можливостями, що діють локально, на ринках окремих країн [1; с. 3]. ТНК здатні акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів і спрямовувати їх на розвиток технологій, а за рахунок цього – зменшувати питомі витрати на одиницю послуг, на обслуговування клієнтів, що майже унеможлиблює цінову конкурентоспроможність невеликих компаній. Структура капіталу ТНК, яка являє собою співвідношення використаного нею власного та позикового капіталу, визначає аспекти її не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності та є активним чинником формування кінцевих результатів цієї діяльності. Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал.

Серед основоположників наукового дослідження власного капіталу, як окремої економічної категорії, можна відзначити А. Сміта, Д. Рікардо та К. Маркса. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі провідні вчені-економісти, як І.А. Бланк [4], Т.В. Крейдич [5], В.Є. Москалюк [6], В. Каркавчук [7], В.В. Ковальов [8]. Сьогодення потребує більш широкого спрямування дослідження управління рентабельністю власного капіталу з урахуванням новітніх підходів до вирішення цього питання.

Аналізу показників ефективності управління капіталом має передувати експертний аналіз різних факторів проведення фінансування. На даний час немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який, підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом. На думку І.О. Бланка, оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власних і позикових коштів, за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [9, с. 213]. В.О. Подольська та О.В. Ярш вважають, що оптимізація структури капіталу – це «таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між доходом та фінансовою стійкістю підприємства» [10, с. 355]. Таким чином, оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Методи кількісної оцінки структури капіталу включає:

- аналіз бухгалтерських показників (виконує неточну оцінку);
- оцінку техніко-економічних показників фінансового стану підприємства (показники ризиковості діяльності підприємства);
- проектування та побудова сценаріїв за результатами фінансового аналізу підприємства. Оскільки капітал будь-якого підприємства є унікальним,

то не можна говорити про єдину універсальну методику оптимізації його структури. Водночас найбільш поширеною та економічно обґрунтованою є стратегія диверсифікації джерел фінансування, що підвищує гнучкість підприємства у мінливому економічному середовищі. Визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування як кількісних, так і якісних оцінок структури фінансових джерел [4, с. 145].

Аналізуючи капітал підприємства, необхідно дати характеристику зміни обсягу, структури та динаміки його власних, позикових та залучених коштів. Для здійснення оптимізації загальної структури капіталу можуть застосовуватися методи, що базуються на механізмі фінансового важеля. Якщо підприємство використовує залучені кошти, то воно збільшує або зменшує рентабельність власного капіталу залежно від співвідношення власного і позикового капіталу та від процентної ставки, тоді й виникає ефект левериджу. [5, с. 29]. Таким чином, для забезпечення фінансової стійкості ТНК необхідно розробляти і контролювати, а також оперативно оцінювати відхилення фактичних показників від планових, оперативно приймати відповідні управлінські рішення для поліпшення та підвищення ефективності управління формуванням структури капіталу та його рентабельності. Крім того, для контролю оптимізації фінансування капіталу треба застосовувати методику, яка базується на механізмі фінансового важеля, що дасть правлінню підприємства можливість виявити межі залучення позикового капіталу й оптимальність структури джерел покриття позикового капіталу, а також оцінити можливості підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок використання імітаційного моделювання.

Одним із найоптимальніших методів управління власним капіталом є імітаційне моделювання. Імітаційне моделювання управління рентабельністю власного капіталу ТНК передбачає побудову моделі процесів, тобто формування системи, що описує процеси, які відбуваються та впливають на досліджуваний об'єкт (власний капітал). Завдяки імітаційному моделюванню проводяться експерименти над досліджуваним об'єктом для отримання інформації для подальшого його аналізу та ефективного управління. Управління ефективним

використанням та оптимізацією структури власного капіталу може бути представлено імітаційним моделюванням та методом Монте-Карло. Модель Монте-Карло дає змогу сформулювати уявлення про можливі шляхи ефективного використання власного капіталу та спроектувати моделі впливу факторів різноманітних середовищ, що впливають на ефективність використання власного капіталу [3, с. 88]. Такий аналіз є основою для подальшого дослідження та ефективного використання власного капіталу підприємства й оптимізації його структури. Імітаційне моделювання деталізує процеси, що дають змогу розширити простір альтернативних шляхів ефективного використання власного капіталу.

В економічній літературі виокремлюють три підходи до фінансування груп активів ТНК: КПК – короткостроковий позиковий капітал; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; ВК – власний капітал. Залежно від поглядів засновників створеного підприємства обирається варіант фінансування активів. Цей метод дає змогу врахувати особливості кожного підприємства та погляди засновників, і залежно від того, як фінансові менеджери ставляться до ризику, залежить вибір ТНК особливих підходів до фінансування своїх активів [6, с. 227]. Якщо підприємство впевнене в тому, що короткострокові зобов'язання будуть легко поновлені, то, застосувавши агресивний підхід, воно заощадить значні кошти на оплаті запозичень. З іншого боку, коли немає впевненості, що можна буде постійно підтримувати зобов'язання на визначеному рівні, то поміркований підхід, або навіть консервативний, буде ефективнішим. Оптимізація структури капіталу є однією зі складних проблем у фінансовому менеджменті. Оптимізацію структури капіталу ТНК варто здійснювати за допомогою послідовного виконання декількох етапів.

1. Проаналізувати склад капіталу в динаміці за періоди (квартали, роки) та тенденції зміни його структури, а також вплив, що вони здійснюють на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу.

2. Оцінити вплив основних факторів, що визначають структуру капіталу (галузеві особливості операційної діяльності, стадія життєвого циклу організації, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку,

рівень рентабельності операційної діяльності, податковий тиск на компанію, ступінь концентрації акціонерного капіталу).

3. Провести оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Необхідною умовою приросту рентабельності власного капіталу є перевищення рентабельності активів середньовідсоткової ставки кредиту.

4. Здійснити оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу, тобто сумарного обсягу власного та позикового капіталу та витрат на їх обслуговування, дає змогу обрати таку пропорцію, за якої цей показник буде мінімальним, а розмір залученого капіталу досягне значення, за якого максимізуватиме ринкову вартість організації.

5. Реалізувати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Вибір одного з методів фінансування активів повинен враховувати рентабельність організації, її кредитний рейтинг, ліквідність та платоспроможність. Чим сильніша позиція організації за цими показниками, тим ризикованіший метод фінансування вона обирає.

6. Визначити фінансову стратегію організації через формування відповідного показника цільової структури капіталу. Побудова фінансової стратегії має ґрунтуватися на визначенні основних цілей на майбутнє та завдань щодо досягнення запланованих показників. Згідно з ними здійснюватиметься подальше формування цільової структури капіталу організації залученням фінансових коштів із відповідних джерел. З огляду на ці етапи підприємство визначає на плановий прогностичний період найбільш прийнятну для себе структуру капіталу. [7, с. 67].

Таким чином, дослідження поняття методики оптимізації структури капіталу дало змогу дійти наступних висновків: оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти ТНК, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються

на основі їх повернення, за якого досягається максимальна ефективність діяльності ТНК, а також у процесі оптимізації структури капіталу необхідно враховувати кінцевий результат діяльності ТНК, тобто фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Під час розрахунку оптимального співвідношення власного та позикового капіталу необхідно враховувати не тільки вже відпрацьовані методи оптимізації структури капіталу, але й показники резерву капіталу, рентабельності капіталу ТНК та кредитоспроможності.

#### Література:

1. Шутаєва О.О., Побірченко В.Р. Нова економіка: трансформація основних категорій та роль інноваційно-технологічного фактора в її становленні. *Фаховий міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. Випуск 25(64). № 3. С. 235-243.
2. Бібліотека Ernst&Young. URL: [http://www.ey.com/DLResults?Query=\[CountryCode\]](http://www.ey.com/DLResults?Query=[CountryCode])
3. Келару І.О. Теоретичні підходи до процесу і транснаціоналізації у світовій економіці. *Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2018. Випуск 6. С. 28-35.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. 2-е вид., Ніка-Центр, 2014. С. 215.
5. Крейдич Т.В. Тенденції транснаціоналізації світової економіки в умовах глобалізації. *Навчальний вісник*. 2018. Том 13. С. 61-68.
6. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В.Є. Москалюка. К.: КНЕУ, 2017. С. 227-231.
7. Каркавчук В. Формування ринкової економіки в Україні. *Моделювання рівня рентабельності підприємства*. 2016. Вип. 18. С. 67-69
8. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Київ: Знання, 2017. С. 324.
9. Бланк І.А. Управління формуванням. К.: Ніка-Центр, 2017. С. 111-112.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ У  
ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВИ

**Коваль О.А.**

*доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування*

**Величко Д.Є.**

*студент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Національний університет  
“Запорізька Політехніка”*

Одним із найголовніших показників фінансових результатів господарської діяльності суб'єктів підприємництва є прибуток. Він виступає в ролі функціонування комерційної організації та джерелом сплати податків. Прибуток — це головна частина додаткової вартості продукту, яка залишається після покриття через витрати виробництва.<sup>[1]</sup>

Прибуток підприємства відтворює кінцеві фінансові результати функціонування та обсяг його грошових накопичень. Частка прибутку в формі податку на прибуток вилучається державою і, через це, є джерелом фінансування державних витрат.

Важливим інструментом регулювання економіки є податок на прибуток. Саме оподаткування прибутку дозволяє державі ефективно впливати на інвестиційні потоки й процес нарощування капіталу і широко використовувати податкові методи в регулюванні економіки та мати суттєве джерело доходу до бюджету.

Якщо провести екскурс у багатовікову історію, то прибуток, як економічний елемент, властивий товарним взаємозв'язкам на всіх етапах розвитку суспільних відносин.

Розмір податку на прибуток розраховується, як різниця між доходами та витратами компанії. Основні законодавчі норми, що регулюють податок на прибуток (терміни сплати, визначення розміру, періодичність подання

декларацій тощо) встановлені у III розділі податкового кодексу України «Податок на прибуток підприємств». «Здійснювати відповідні платежі в бюджет зобов'язані суб'єкти господарювання — юридичні особи, які проводять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім юридичних осіб, визначених пунктами 133.4 та 133.5 цієї статті».<sup>[2]</sup>

За важливістю у формуванні бюджету податок на прибуток займає провідні позиції, але його роль як одного з головних джерел доходу держави потроху змінюється в міру розвитку економіки країни в цілому. На даний період податок на прибуток підприємств — один з основних бюджетоутворювальних податків, частка якого у доходах зведеного бюджету перманентно коливається в незначному діапазоні.<sup>[3]</sup>

Водночас станом на липень поточного року, у порівнянні з липнем минулого, його частка збільшилася на 57 %, а питома вага у податкових платежах ТОП-100 становить 13,8 %. Саме цей вид податку свідчить про покращення економічної активності підприємств країни та збільшення рівня їхніх доходів.

У рентабельної частини бюджету податок на прибуток знаходиться на 4 місці слідом за ПДВ, ПДФО й акцизним збором. У системі податкових доходів бюджету України вона становить 18%. Податок на прибуток — прямий пропорційний податок, сума якого залежить від кінцевої фінансово-господарської діяльності підприємств — прибутку. Тому можна з упевненістю говорити, що податок на прибуток впливає на інвестиційні процеси та процес отримання максимального капіталу. Крім того, це говорить про те, що з точки зору економічної теорії, підприємства є реальними платниками даного податку. Таким чином, аналізований податок не перекладається на кінцевого споживача товарів або послуг як у разі непрямого оподаткування. Податковий механізм допомагає реалізувати економічний додатковий прибуток за місцем його походження. І тоді компанія отримує допоміжні ймовірності, як для своїх інвестицій, так і для розширення непродуктивного споживання.



Успішна система оподаткування прибутку підприємств, що надає додаткові пільги з податку на прибуток, вирішальним чином впливає на просування виробників і характеризується провідним значенням для гарантування позитивних фінансових результатів, збільшення економічної активності та розв'язання проблем соціально-економічної сфери. В системі податкового планування організації необхідно чітко виявляти всі можливі нюанси, що стосуються можливих пільг, пов'язані з обчисленням і сплатою податку на прибуток, щоб оптимізувати величину податкового навантаження підприємства.

Податок на прибуток є однією з основних сучасних форм податкового вилучення. Податок на прибуток організацій є тим податком, з допомогою якого держава може найбільш активно впливати на розвиток економіки. Саме податок на прибуток має найбільш регульовальний вплив на діяльність господарчих суб'єктів в порівнянні з іншими податками.

#### Література:

1. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві [Електронний ресурс] / Думенков В. В. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [https://knowledge.allbest.ru/finance/3c0b65635b2bc79b4c53b89521206d36\\_0.html](https://knowledge.allbest.ru/finance/3c0b65635b2bc79b4c53b89521206d36_0.html).
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17, ст.112
3. Що платять найбільші [Електронний ресурс] // Вісник. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005783-scho-platyat-naybilshi>.

## ПСИХОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Відоменко О.І.,*

*доцент кафедри економіки і права*

*Національний університет харчових технологій*

*м.Київ, Україна*

Говорячи про систему фінансово-економічної безпеки підприємства, регіону, країни (чи, навіть, про національну безпеку), слід надзвичайно серйозну увагу приділяти її психологічній складовій (так як, остання, присутня у різних елементах цієї системи). У ринковому середовищі економічні об'єкти, і економіка як система відносин, і без того функціонують в умовах невизначеності (постійного ризику). У той же час, оскільки, саме люди задіяні в усіх ланках цією системою, процес управління нею перетворюється з об'єктивного на суб'єктивний. Людськими рухаються потреби, мотиви, емоції, духовні цінності тощо. Тому, якість реалізації поставлених завдань і зміцнення системи безпеки, напряду залежить від правильно побудованої психологічної стратегії.

Оскільки дана тема широко проявляється у різних сферах, розглянемо психологічну складову фінансово-економічної безпеки лише підприємства.

Як зазначав Г.В. Ложкін та ін. [1], головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і максимально ефективне функціонування зараз і високий потенціал у майбутньому.

До основних функціональних цілей фінансово-економічної безпеки підприємства відносять:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості і незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності і досягнення високої конкурентоспроможності та технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної й ефективної організаційної структури управління підприємством;

- мінімізацію руйнівної дії результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісну правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів організації;
- ефективну організацію безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, а також комерційних інтересів [2, с.68].

Можемо виділити наступні аспекти, в яких психологічна складова прямо чи опосередковано впливає на фінансово-економічну безпеку підприємства:

1. Психічні властивості працівника.
2. Психологічний клімат в колективі.
3. Психологічні стосунки з клієнтами.
4. Психологія реклами, створення іміджу, запобігання чорного піару та дезінформації.
5. Психологія взаємодії з партнерами та протидії конкурентам.
6. Психологічні знання в сфері побудови стратегій організації та ведення інноваційної політики.
7. Психологія, як інструмент безпеки задля протидії корупції, рейдерству, шантажу тощо.

Наведений вище список є далеко неповним, але він дозволяє зрозуміти, яку вагому роль відіграє психологія в діяльності фірми, і як вона міцно переплетена з різними елементами фінансово-економічної безпеки організації.

Дамо більш розвернуту характеристику, декількох з вищевказаних психологічних аспектів і пояснимо, яку роль вони відіграють в економічній безпеці компанії.

*Психічні властивості працівника.* Розглядаючи психічні властивості працівника, можна їх умовно поділити на сталі та ситуативні. До сталих (сформованих), які якщо і міняються, то дуже незначно і повільно, відносять:

- довготривалі цілі, потреби, мотивації;
- риси характеру та ціннісні орієнтації;

- самооцінка;
- когнітивні здібності, такі як пам'ять, увага, мислення, рівень інтелекту;
- творчі здібності та критичність мислення;
- комунікативні здібності та стратегії взаємодії з оточуючими;
- знання та навички (мають також психологічну складову);
- волева сфера, стресостійкість та працездатність.

До ситуативних (тимчасових), які можуть змінюватися під впливом обставин, можна віднести:

- проміжні цілі та ситуативні наявні потреби;
- емоційний стан (емоційний інтелект);
- наявність особистісних проблем;
- стан здоров'я.

Але, цей поділ на сталі та ситуативні, є умовним, оскільки в дійсності, вони взаємопов'язані. Наприклад, якщо людина погано себе почуває або емоційно збуджена чи пригнічена, це буде мати відображення і на її пам'яті, увазі, ефективності роботи. Вона може наробити помилок або прийняти неправильні рішення, які відобразяться на безпеці підприємства. Або, маючи певні проблеми, людина може стати схильною до вчинення злочину проти корпорації (корупція, крадіжки, шпіонаж, нанесення будь-якої прямої чи опосередкованої шкоди підприємству).

*Психологічний клімат у колективі.* Психологічний клімат у колективі має великий вплив не лише на продуктивність праці, а й на відданість працівників корпоративним цілям та захисту інтересів підприємства. Ефективна діяльність, це вагома складова економічної безпеки підприємства, так як вона забезпечує виживання фірми на ринку і отримання прибутку. Але з точки зору безпеки також важливим є і те, наскільки працівники зацікавлені в зміцненні та розвитку підприємства в цілому.

Тут на перший план виступає вміння правильно організувати персонал, створити умови для ефективної ділової взаємодії та взаємодопомоги, перетворити окремих людей пов'язаних, у більшості випадків, лише метою отримання

заробітної плати, на справжній колектив (так би мовити, «єдиний ефективно організований організм»). І, важливим стає не лише наскільки корпорація може довіряти працівнику, але і те, наскільки працівник може довіряти корпорації, в якій він працює (так як це взаємопов'язаний інтерес з точки зору фінансово-економічної безпеки підприємства). Від цього залежить, чи буде людина відверта, чи повідомить вчасно про ділову проблему, чи не побоїться взяти на себе відповідальність, чи буде працювати "з душею" на благо компанії тощо.

Як бачимо, без психологічних знань вмінь та навичок тут не обійтися. Робота з персоналом, це довготривала, кропітка і динамічна праця. Нехтуючи створенням сприятливого ділового клімату в колективі, керівництво компанії створює "дірки" в системі фінансово-економічної безпеки, тим самим піддаючи загрози діяльність організації.

Треба пам'ятати, що людський ресурс – це один із наріжних каменів, на якому тримається діяльність будь-якого підприємства.

*Психологічні стосунки з клієнтами.* Оскільки, фінансово-економічна безпека підприємства розглядається також як здатність організації або структури захиститися від фінансових втрат та втрати довіри клієнтів. То, зрозумілою стає теза про те, що клієнти виступають основним елементом підприємницької діяльності: через них поступають гроші, і як наслідок реалізовується головна мета бізнесу – отримання прибутку. Тому, важливою задачею організації є не тільки збереження наявної клієнтури, а й її потенційне розширення.

Кожен клієнт, це людина зі своїм характером та потребами, і до кожного треба знайти персональний підхід. І в цьому питанні також не обійтися без психологічних знань. Нині доволі багато уваги приділяється психології продаж, і це не дивно. Клієнт, будь то окремий споживач чи суб'єкт підприємницької діяльності, повинен захотіти вкласти свої гроші в товар чи послугу, залишитися задоволеним і захотіти, при необхідності, звернутися знову саме до цієї компанії. Тобто, задача полягає у створенні умов для довготривалої співпраці, і як наслідок – більшої економічної захищеності організації.

Створення позитивного іміджу компанії починається зі стосунків із клієнтом. Замовляючи товар чи послугу, клієнт очікує якісного результату і в зазначений термін. Дуже цінуються чесні та прозорі відносини, які формують у клієнта відчуття безпеки. Якщо, бізнес-операція пройшла без проблем, клієнт отримав те, на що очікував, то він залишається задоволеним, у нього формується довіра до компанії. Крім того, що у нього залишиться бажання і надалі співпрацювати, не виключено, що він приведе за собою нових клієнтів, спрацює ефект "сарафанної реклами". Без певної психологічної підготовки, важко чітко з'ясувати потреби клієнта, щоб запевнити в тому, що компанія зможе оптимально вирішити його проблему та замотивувати до здійснення економічної дії.

Існує небезпечна сторона взаємостосунків організації із клієнтами. Структура економічних злочинів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та партнерством досить різноманітна. Так, міжнародна консалтингова компанія PwC [3], у своєму аналізі з огляду економічних злочинів виділяє компанії, які:

- 1) періодично страждають від недобросовісної конкуренції;
- 2) регулярно у своїй діяльності зіштовхуються з шахрайством у сфері стосунків з клієнтами (покупцями);
- 3) найсуттєвішими загрозами своєї діяльності вважають недобросовісну поведінку посередників і постачальників.

Це ще раз підтверджує важливість набуття фахівцями з фінансово-економічної безпеки психологічних знань та компетентностей, таких як:

- 1) вміння створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;
- 2) формування та демонстрація лідерських якостей;
- 3) здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом тощо.

Серед загроз та дестабілізуючих факторів, які впливають на безпеку підприємства, можна виділити:

- дії чи бездіяльність працівників, які можуть суперечити інтересам компанії, що можуть бути причиною негативних економічних наслідків;

- втрата ділового іміджу підприємства або його репутації в середовищі бізнесу;
- негаразди у відносинах з партнерами, реальними чи потенційними та клієнтами;
- конфліктні ситуації з конкурентами;
- рекет, шантаж, експропріація;
- шахрайство.

Аналізуючи вищенаведене, можна з упевненістю зазначити, що окрім економічних, юридичних та управлінських знань, фахівцям з фінансово-економічної безпеки підприємства, також потрібна певна психологічна підготовка. Вона допоможе в попередженні економічних злочинів, а також безпосередньо у процесі вирішення питань, пов'язаних з фінансово-економічною безпекою суб'єктів підприємницької діяльності.

#### Література:

1. Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. пос. / Г. В. Ложкін, В. В. Спасенніков, В. Л. Комаровська. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304с.
2. Ставицький О.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах глобалізації / О. В. Ставицький, А. А. Ткаченко // Економіка та управління підприємствами. – 2018. – Вип. 19. – С.363-366.
3. Всесвітній огляд економічних злочинів [Електронний ресурс] // Сайт міжнародної консалтингової агенції PwC. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/>

## ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ В СТРУКТУРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

*Вінічук Є.А.*

*студентка факультету*

*політико-інформаційного менеджменту*

*Національного університету*

*«Острозька академія»*

*м. Острог, Україна*

Інвестиційні процеси все більше зміщуються від центру в регіони, адже саме там сконцентровані привабливі промислові ресурси. Слід зауважити, що ставлення міжнародного бізнесу до України, а, отже, інвестиційна діяльність його представників на території країни, багато в чому залежить від політики регіональної влади. Необхідно звернути увагу, що сприятливий розвиток регіонів в довгостроковій перспективі можливо тільки за умови пропорційного поєднання бюджетного фінансування і динамічних інвестиційних процесів, які передбачають активне залучення на територію власників капіталів.

При цьому значущим інструментом підвищення інвестиційної привабливості території є її бренд. Під брендом території розуміється складний комплекс уявлень і досвіду, накопичених представниками різних цільових аудиторій, з якими взаємодіє країна або регіон в особі її керівництва, її бізнесу, її культури, її жителів [1, с. 43].

Територіальний брендинг для України є досить новим явищем, що володіє високим потенціалом розвитку. Ефективний і успішний бренд відіграє значиму роль у формуванні і розвитку економіки, туристичної інфраструктури території, її культури. Брендинг території передбачає створення такого клімату в громадськості, який би сприяв привабливості території як середовища життєдіяльності та як об'єкта інвестування. Даний підхід до території сприяє залученню місцевих органів влади, тобто «продавців», в процесі інвестиційного ринку, в умовах якого вони повинні займати конкурентну позицію, встановлювати нішу для свого «товару» [2, с. 8].



У вузькому трактуванні брендинг території сприймається як прагнення «продати» реальні товари території за вищою вартістю, а також проводити активну рекламну кампанію сильних сторін своєї території як території, зручною, привабливою для підприємництва і життя [3, с. 150]. У більш широкому розумінні поняття брендингу території головний акцент встановлюється на розвиток територій як простору для життя, територій як культурних та історичних центрів і т. д. [4, с. 487].

На сьогодні можна спостерігати за тим, як територіальний брендинг охоплює одну територію за іншою, однак брендинг далеко не всіх містах і регіонах необхідний та не для всіх можливий. Для брендингу потрібні певні передумови (історичні, культурні, природні та інші оригінальні характеристики території), крім того, він вимагає значних коштів і висококваліфікованих фахівців. На нашу думку, брендинг необхідно здійснювати тоді, коли без нього неможливо обійтися, однак працювати над іміджем і репутацією будь-якої території необхідно постійно, відгукуючись на найнагальніші потреби своїх основних цільових аудиторій – жителів, інвесторів. При цьому кожен раз необхідно визначати пріоритети і спрямовувати зусилля саме в цьому напрямку.

Концепція брендингу території, на відміну від більшості управлінських технологій, не є результатом науково-прикладних або фундаментальних досліджень, а зароджується на основі швидко зростаючого числа практик на конкретних територіях. У кожного суб'єкта підприємництва, в силу специфічності і індивідуальності свого розвитку, повинна існувати власна стратегія сталого розвитку, яка б враховувала його сильні сторони. Ще недавно в регіонах основний акцент у розвитку робився на розширенні власної промислової бази, а на сучасному етапі промисловість в окремих випадках може заважати багатим і динамічним містам, завдавати шкоди їхньому іміджу [3, с. 150].

З огляду на психологічні особливості споживача і фізіологічні особливості людини в сприйнятті інформації з зовнішнього середовища (понад 70% інформації надходить через органи зору), існування успішного бренду немислимо без візуального символу – товарної марки, що несе в собі великий

обсяг вербальної інформації. Територія тільки тоді може бути забезпечена ефективним брендом, коли розробить візуальний символ. При цьому смислове навантаження бренду з огляду на його просування на ринок в цьому випадку концентрується в цьому візуальному символі. Більш того, візуальний символ бренду території як вельми конкретного об'єкта дозволяє виявити канали його поширення, вибрати інструменти рекламного просування, більш ефективно розподіляти кошти на підтримку і просування бренду тощо [5, с. 53].

Для втілення в життя ідеї регіонального брендингу необхідні наступні чинники:

- узгоджена робота держави і регіональних суб'єктів влади над створенням єдиної системи розробки та просування брендів. Подібний крок дозволить зміцнити позиції і підвищити рівень конкурентоспроможності регіональних підприємств. Так само підніме рівень соціальної захищеності населення, що в свою чергу підніме, як імідж регіону, так і вартість його бізнесу;

- проведений аналіз сильних і слабких сторін регіону (наприклад, на основі SWOT-аналізу), допоможе виявити і уникнути зовнішніх загроз, і допоможе розробити стратегію ведення регіонального маркетингу, який буде направлений на зростання стабільності в регіонах, і підвищення статусів регіонів;

- поетапне створення самого бренду. Причому на кожному з етапів необхідно брати до уваги такі фактори: зовнішньоекономічні, апріорні і апостеріорні.

Отже, брендинг території можна вважати найбільш складною і ефективною формою маркетингу території, яка дозволяє усвідомлено і цілеспрямовано формувати бренд території з урахуванням розвитку її ідентичності і привабливого іміджу. Необхідно акцентувати увагу на тому, що сучасний регіон повинен бути привабливий як територія, куди вигідно вкладати інвестиції, куди перспективно переїжджати, жити і вести бізнес. У зв'язку з цим територіальний брендинг стає важливим інструментом державного управління та обов'язковою умовою забезпечення інвестиційної привабливості територій.

## Література:

1. Стась А. Новая геральдика. Как страны, регионы и города создают и развивают свои бренды [Текст] / А. Стась. – М.: ООО «Группа ИДТ». – 2009. – 208 с.
2. Атаева Т. А. Маркетинг территорий как фактор развития инфраструктуры региона [Текст] / Т. А. Атаева // Маркетинг — реальность и проекции в бъдещето: материалы конференции (Варна, 28-29 июня 2012 г.). – Варна, 2012. – 8 с.
3. Мещеряков Т. В. Бренд как коммуникативный капитал [Текст] / Т. В. Мещеряков, И. Ю. Окольнішнікова, Г. Ю. Никифорова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 149–153.
4. Якубова Т. Н., Крюкова А. П. Територіальний брендинг як інструмент розвитку регіону [Текст] / Т.Н. Якубова, А.П. Крюкова // Молодой ученый. – 2014. – № 21. – С. 484-488.
5. Климанов, С. В. Брендинг и его влияние на региональное развитие [Текст] / С. В. Климанов // Вестник Калининград. юрид. ин-та. – Калининград, 2009. – Вып. 1(17). – С. 52–57.

---

УДК 6

Економічні науки

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

**Власюк О. А.,**

*вчитель економіки та географії*

*НВК “Загальноосвітня школа I-III ступенів,*

*гімназія” № 5*

*м.Славути Хмельницької області, Україна*

*Анотація* На основі статистичних матеріалів Державної служби статистики України охарактеризовано стан виробництва зернових культур у 2010-2018 р.р. Визначено тенденції зміни виробництва в рослинництві, зокрема збільшено виробництво основних олійних культур: соняшнику, сої та ріпаку.

Частка агропродовольчої продукції у загальному експорті постійно зростає. Понад 70% експорту формують три види продукції – зернові, насіння олійних культур та соняшникова олія.

Проведене дослідження демонструє, що виробництво зернових культур є основою формування стратегічного, продовольчого, кормового та експортного балансу держави, гарантує продовольчу й економічну безпеку країни і має можливості для подальшого розвитку й ефективної інтеграції в світовий економічний простір.

Ключові слова: агропродовольча продукція, аграрне виробництво, зернові культури.

*Вступ* Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року, схвалено Кабінетом Міністрів України у жовтні 2013 р. [1], розглядає аграрний сектор України з його базовою складовою – сільським виробництвом, як системо- утворюючий у національній економіці. Адже він забезпечує: продовольчу, економічну, екологічну, енергетичну безпеку, розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки.

Питання розвитку аграрного сектору України досліджували й досліджують науковці і в останні роки зосереджувались на таких аспектах, як підприємницька діяльність в аграрній сфері, динаміка аграрного бізнесу та агроінвестицій, (А.Бабенко[2], М.Багорка та І.Білоткач[3], Ю.Кернасюк[4], розвиток конкурентоспроможності і аграрного бізнесу в цілому (Р. Безус та О. Білоткач[5], Г. Черевко та І. Черевко[6], А. Шубранська[7] ).

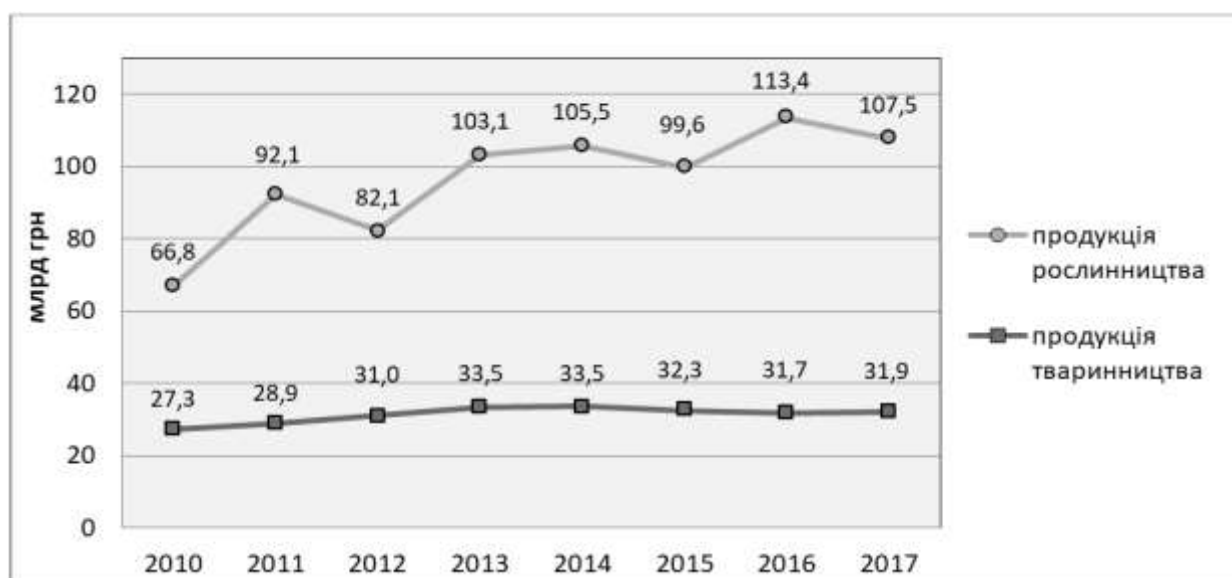
Вважаю за доцільне розглянути питання розвитку аграрного виробництва яке є основою всього аграрного сектору економіки країни. Аграрне виробництво посідає вагоме місце в економіці України: у ньому зосереджено 68,8 % земельного фонду, з яких обробляють 32 млн. га. В аграрному секторі зайнято 3,3 млн. осіб. При цьому сільське господарство, як стверджують В. Месель-Веселяк та М. Федоров[8 ], із дотаційного стало прибутковою сферою, однією із бюджетоформувальних галузей економіки. Водночас, як зауважує М. Пугачов[9], військові дії на території України, погіршення рівня життя

населення, невирішена і земельна реформа, а також невизначеність аграрної політики створюють невизначеність щодо майбутнього аграрного розвитку України.

Оскільки рівень економічного розвитку сільського господарства значною мірою визначає й рівень розвитку економіки країни в цілому, тому важливо розуміти основні тенденції даного виробництва, що й актуалізувало вибір тематики дослідження.

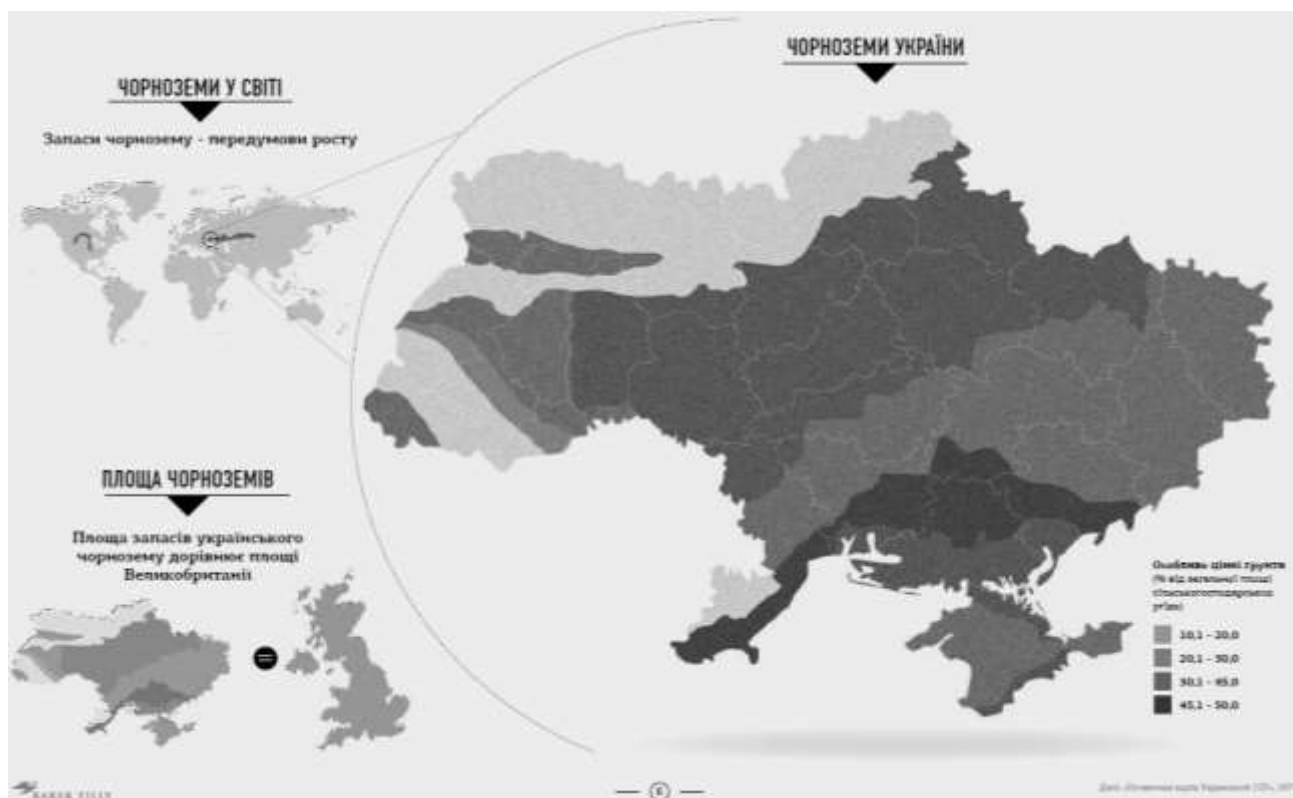
Роль аграрного сектору в економіці України є вирішальною. За даними Державної служби статистики України, аграрний сектор є одним із провідних секторів економіки країни, частка якого в загальному випуску продукції зростає. Станом на 2018 рік агросектор займає близько 17 % ВВП України і приносить 38 % валютної виручки [10]. Виробництво продукції рослинництва з урахуванням інфляції за 7 років зросло в грошовому вимірі в 1,6 раза (Рис.1).

Рис.1 Валова продукція сільськогосподарських підприємств України (у постійних цінах 2010 року, млрд грн)



Зростання виробництва продукції рослинництва, зумовлює в першу чергу сприятливим природним умовам, багатому природному ресурсу родючому ґрунту, адже більшість країн світу цього не мають. Варто зазначити, що площа українських чорноземів дорівнює площі Великобританії (Рис. 2). Особливо родючою є південна і центральна Україна, де 50 % території становить чистий чорнозем.

Рис.2 Чорноземи України



Так як розвиток сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від природних умов, то позитивним є те, що в нашій країні склалися сприятливі агрокліматичні умови для розвитку аграрного виробництва, земельні угіддя характеризуються високим потенціалом, оскільки база землеробства розміщується на родючих ґрунтах – чорноземах.

В Україні за вартістю продукції рослинництво перевищує [тваринництво](#). Рослинництво включає вирощування зернових, технічних, кормових, овочевих, баштанних культур і картоплі, садівництво, виноградарство і квіткарство. А провідне місце в рослинництві посідає вирощування зернових. Як відомо з історії, зернові культури на землях України почали сіяти ще в [неоліті](#), від VI тисячоліття до н. е. Найважливішою зерною культурою нашої країни є пшениця, особливо озима, яка на чорноземах дає гарні врожаї. Другою за розмірами площ посівів є зернова культура ячмінь. А третє місце в Україні за площею посівів посідає кукурудза. Серед технічних культур соняшник займає близько двох третин усієї площі (2,1 млн. га). Найвища концентрація посівів спостерігається у [Дніпропетровській](#), [Запорізькій](#) областях (Рис. 3).

Рис. 3 Виробництво сільськогосподарських культур в Україні



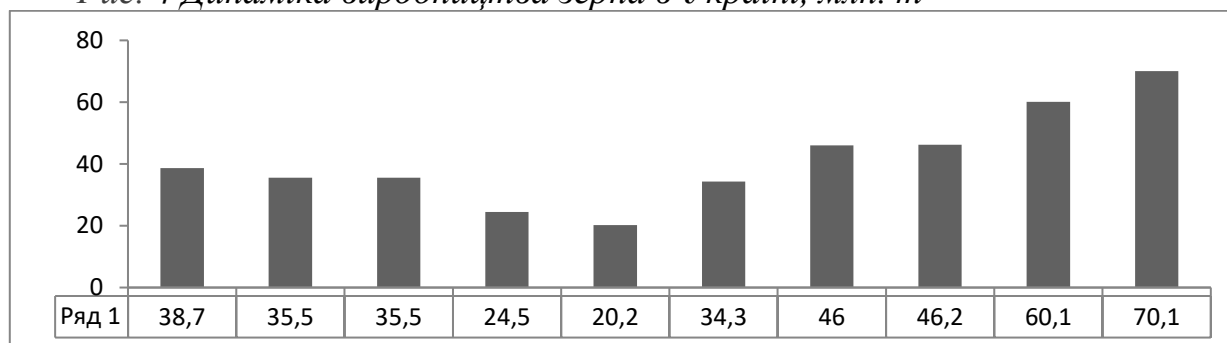
соняшник
кукурудза
пшениця
плоди, ягоди
соє



Аналіз динаміки виробництва основних видів продукції рослинництва, свідчить про збільшення виробництва у 2018 р. проти 2000 р. зернових і технічних культур, у 61 раз – сої, у 13 раз – ріпаку, у 6 разів – кукурудзи, у 3 рази – пшениці. 2018 рік – рекордний на врожай зерна, який становив 70,1 млн.т (Рис.4).

Водночас відбулось скорочення виробництва таких культур, як жито, гречка, просо, цукровий буряк.

Рис. 4 Динаміка виробництва зерна в Україні, млн. т

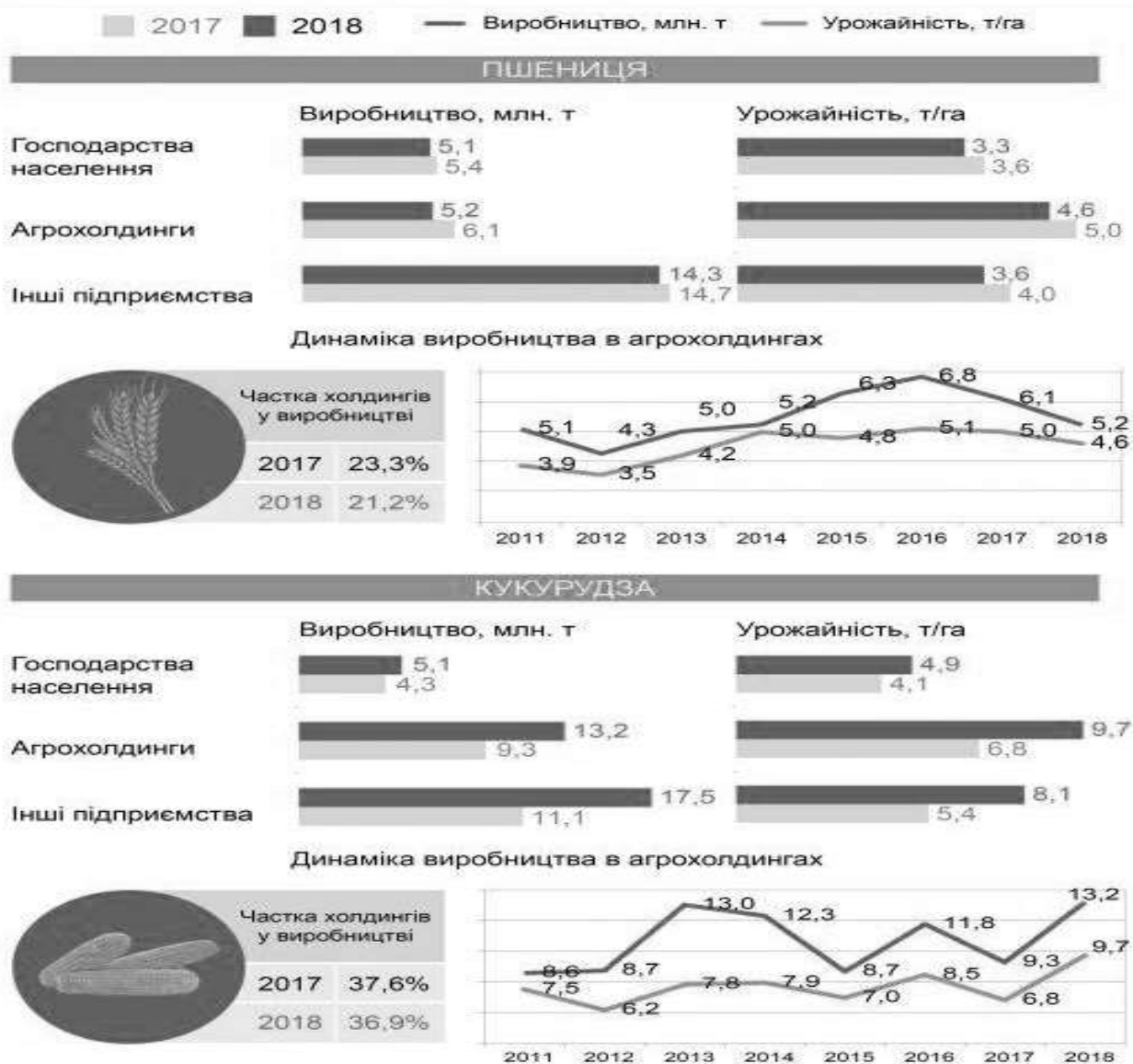


Внаслідок формування агрохолдингів в країні в аграрному секторі спостерігаються такі тенденції - збільшення земельного банку, вихід на міжнародний ринок капіталу, злиття і поглинання, а також прагнення аграрних компаній середньої ланки перерости в структуру агрохолдингу за рахунок накопичення землі та залучення міжнародних інвестицій

За 2018 рік в порівнянні до 2017 українські агрохолдинги збільшили валове виробництво основних олійних культур: соняшнику (на 400 тисяч тонн

більше), сої (на 100 тисяч тонн більше) та ріпаку (на 56 тисяч тонн більше) (Рис.5). Зростання відбулося за рахунок скорочення посівних площ під окремими зерновими, а також за рахунок високої урожайності, яка продовжує зростати.

Рис. 5 Динаміка виробництва та урожайності пшениці та кукурудзи



«Агрохолдинги у 2018 році виробили менше пшениці (на 877 тисяч тонн менше) та ячменю (на 83 тисяч тонн менше), проте значно наростили виробництво кукурудзи (на 3,9 млн тонн більше)» [13], - йдеться у повідомленні. На сучасному етапі сільськогосподарські підприємства відіграють ключову роль у виробництві експорторієнтованих культур – пшениці, соняшнику, кукурудзі, ріпаку, сої.



Сільське господарство є прибутковою галуззю серед секторів економіки, які здійснюють основний вклад у ВВП країни. Україна цього року переправила за кордон 17,6 млн тонн. Тоді, як у 2000 р. галузь була збитковою.

Згідно даних Державної служби статистики, які свідчать, що за 2018 р. зовнішньоторговельний оборот продукцією сільського господарства склав 24,3 млрд дол., з яких 18,8 млрд дол. припало на агроекспорт, що склало 39,8% в загальному експорті України. [10]

Таким чином, зростання за 2018 рік стало максимальним за останні шість років (2013-2019 р). У 2013 році зростання було на рівні 13,3%.

На сучасному етапі українські агрокомпанії відкрили для себе 28 нових країн, отримали європейські сертифікати, а це дозволяє продавати в інші країни, відкриваються нові ринки по всьому світу. За статистичними даними, самозабезпеченість країни основними видами продовольства, такими як м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молочні продукти й овочів - перебуває на рівні 100%. Лідером за рівнем самозабезпеченості є зернові та зерновобобові культури.

Україна, втративши експортні позиції у традиційних галузях промисловості, стала експортером сільськогосподарської продукції. Частка агропродовольчої продукції у загальному експорті постійно зростає. Слід звернути увагу на те, що експорт формують зернові, насіння олійних культур та соняшникова олія.

Кількісні та якісні параметри основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств стримують розвиток агробізнесу в Україні.

Забезпеченість сільського господарства основними виробничими засобами не відповідає потребам виробництва. Зокрема, у 2018 році в агропідприємствах фактична наявність основних засобів в розрахунку на 1 га угідь становила лише близько 20% від їх нормативної потреби.

За розрахунками науковців, у середньостатистичних господарствах Німеччини з подібною до України виробничою спеціалізацією та концентрацією виробництва на 1 га сільськогосподарських угідь припадає в 9,4 раза більше машин та обладнання, ніж в середньому по Україні. Рівень транспортного забезпечення німецьких господарств перевищує вітчизняний у 10,4 раза.

Ще більш значним є відставання фактичної оснащеності вітчизняного сільського господарства від країн Європи в розрахунку на одиницю площі у вартісному вимірі.

Станом на 1 січня 2019 року в Україні вартість основних засобів складала 251 дол. США на 1 га сільськогосподарських угідь. На цю ж дату аналогічний показник у Польщі перевищував український у 20,1 раза, у Великобританії – у 25,2 раза, у Чехії – у 25,6 раза, в Угорщині – у 31,7 раза, у Франції – 33,5 раза, а у Німеччині – у 88,4 раза.

Така ситуація спричинена недостатністю наявних обсягів інвестування для забезпечення необхідної моделі відтворення основних виробничих засобів.

На мою думку, для підвищення рівня капіталізації підприємств необхідно провести модернізацію основних засобів, відновити втрачений технічний потенціал для його подальшого розвитку, впровадити досягнення науково-технічного прогресу у відповідності до сучасних вимог конкурентоспроможного виробництва.

*Висновки* В Україні в сільському господарстві високими темпами розвивається рослинництво, яке приваблює інвесторів швидкою окупністю. Завдяки дешевій робочій силі, сприятливим природним умовам, розвинутій транспортній інфраструктурі зернове виробництво досягає високу рентабельність. Виробництво зернових культур є основою формування стратегічного, продовольчого, кормового та експортного балансу держави, гарантує продовольчу й економічну безпеку країни. Зернові культури зберігають провідні позиції в експорті, переробці і внутрішньому споживанні.

Аграрне виробництво України стабільно забезпечує населення країни безпечним, доступним продовольством. В країні основними проблемами розвитку аграрного сектору економіки є:

- нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;
- наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня

зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій;

- недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції;
- непоінформованість сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;
- незавершеність земельної реформи.

Торгівля України на світовому ринку посилює процес глобалізації, конкуренції, лібералізації, принцип порівняльних переваг, удосконалює аграрну політику.

#### Література:

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Стратегія від 17.10.2013 № 806-р

2. Бабенко А.Г.Актуальні проблеми розвитку економіки аграрного сектору України // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції.2017р. с.20-26

3. Багорка М. О., Білоткач І.А. Формування та оцінка маркетингового потенціалу аграрних підприємств // Вісник Одеського національного університету. Економіка.2015.№ 20 с.63-67.

4. Кернасюк Ю.Агроієвстиції у сталий розвиток // Агробізнес сьогодні.2016 №8.

5. Безус Р. М. Білоткач О. В. Особливості інвестиційного забезпечення розвитку агровиробництва в Україні // Молодий вчений.2017 № 3 с581-585.

6. ЧеревкоГ. ЧеревкоІ.Аграрна економіка країн Вишеградської групи: досвід і значення для України // Аграрна економіка.2015.№1-2. С. 3-12.

7. Шубравська О. В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики // Економіка та управління підприємствами.2016 № 4. С.5-12.

8. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрямки розвитку аграрного сектору економіки України // Економіка АПК.2016 № 6.С. 37-49.

9. Пугачов М. І. Аграрний сектор економіки в умовах інституційних змін. // Економіка АПК.2017 № 5.С. 12-18.

10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Сільське господарство України: Статистичний збірник. 2018 / Державна служба статистики 2018.

12. Рослинництво України: Статистичний збірник. 2018/ Державна служба статистики 2019.

13. Мерза Н.З. Режим вільної торгівлі з Європейським союзом як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tib.znaimo.com.ua/docs/25500/index-10148-1.html>.

---

УДК 339.1

Економічні науки

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Войтюк О. Ю.,**

*студент спеціальності «Менеджмент ЗЕД»*

*Житомирського національного  
агроекологічного університету*

*м. Житомир, Україна*

У зв'язку зі стрімким розвитком ринкових відносин в країні та підвищенням конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їхньої конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримки стійких позицій підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках.

В економічній літературі значна увага приділяється питанням формування конкурентного потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Ці проблеми розглядали такі дослідники як Д. Барабась, Ю. Іванов, А. Мазаракі, А. Литвиненко, Н. Ушакова, О. Шишкова, Р. Фатхутдінов, О. Юданов та ін. Зазначені науковці досліджували проблему конкурентних

переваг підприємств у сфері виробництва та торгівлі. Істотний внесок у розвиток теорії управління конкурентними перевагами було зроблено закордонними авторами, а саме: І. Ансоффом, Г. Асселем, Ф. Котлером, Ж. Ламбенем, М. Портером, А. Томпсоном.

У ринкових умовах поняття «конкурентний потенціал» набуває великої актуальності, як одна з основоположних характеристик стійкості підприємства та його розвитку у перспективі.

Сучасні ринкові умови характеризуються значною нестабільністю попиту та пропозиції, цін на товари та факторами виробництва, жорстокою конкуренцією та іншими макроекономічними і мікроекономічними факторами. У таких умовах одним із першочергових завдань керівництва підприємства має бути формування та оцінка поточних та перспективних можливостей організації, тобто потенціалу підприємства. Причиною цього є потреба у забезпеченні ефективного функціонування підприємства на ринку та посилення його конкурентної позиції [6].

Потенціал підприємства є характеристикою його динамічного стану, обумовленого цілями його функціонування та розвитку. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», тобто можливість, сила. Процес його реалізації залежить від об'єктивних факторів – можливостей, які визначаються станом об'єкту та зовнішнього середовища, і суб'єктивних – можливостей їх усвідомлювати (процесу пізнання), створювати, використовувати та розвивати. Таким чином, потенціал включає суб'єктивну (здібності) і об'єктивну (можливості) складові, а також процеси, які їх об'єднують – пізнання, реалізація, розвиток [2].

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку. Можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;

– конкурентний потенціал характеризує рівень практичного виживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв»;

– конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє) [4, с. 126-127].

Поняття «конкурентний потенціал підприємства» належить до найбільш складних економічних категорій. Найчастіше під цим терміном розуміють сукупність наявних та невикористаних можливостей підприємства, корпорації, галузі [3, с. 23].

Конкурентний потенціал містить у собі не тільки організаційний потенціал, а й досить велику сукупність складових (стратегічний ресурс, потенціал підприємства та ін.), які дають можливість підприємству розвиватися в стратегічному аспекті.

До складу конкурентного потенціалу входять наявні природні, матеріальні, трудові, фінансові і нематеріальні ресурси та можливості підприємств, що дають змогу їм одержувати конкурентні переваги, порівняно із іншими учасниками ринку. Інакше кажучи, конкурентний потенціал можна представити як конкурентні можливості фірми внутрішнього і зовнішнього характерів, які дозволяють суб'єкту господарювання підтримувати ефективну конкурентну боротьбу на ринку завдяки створенню конкурентних переваг, що передбачають використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

На думку М. Портера, фірма може мати два типи конкурентної переваги [5, с. 36]. У статті «Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance» він називає наступні їх типи: зниження витрат і здатність пропонувати покупцеві щось відмінне від конкурентів. Таким чином, конкурентна перевага, що визначає позицію підприємства в галузі, полягає або в здатності фірми розробляти, випускати і продавати порівнюваний товар з меншими витратами, ніж у конкурентів, або в здатності забезпечити покупця унікальною і більшою цінністю у вигляді нової якості товару, особливих споживчих властивостей або післяпродажного обслуговування. У першому

випадку фірма отримує великий прибуток, продаючи товар за такою ж ціною, що й конкуренти. У другому випадку, при рівних з конкурентами витратах великий прибуток фірмі дає диктат більш високої в порівнянні з конкурентами ціни.

Ефективне використання матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства і правильна їх комбінація дозволяють фірмі формувати конкурентні переваги відносно інших учасників ринку.

Конкурентний потенціал включає в себе [1]:

- маркетинговий потенціал (організація і проведення маркетингових досліджень на базі власного відділу маркетингу, дослідження когнітивних процесів споживача і впливу на формування споживчої свідомості, вдосконалення інформаційної системи маркетингу, впровадження CRM-технологій);

- ринковий потенціал (можливість збуту товарів, груп товарів чи послуг окремої галузі на ринку протягом певного періоду в ідеальних умовах);

- інноваційний потенціал (організація науково-дослідних лабораторій на базі підприємства, залучення співробітників різного рівня в процес розробки інновацій);

- творчий потенціал (створення комфортного творчого та психологічного середовища всередині компанії, формування креативних груп, формування нематеріальної системи мотивації співробітників);

- ресурсний потенціал (оптимізація витрат; реінвестування чистого прибутку в оновлення основних виробничих фондів, впровадження системи контролю якості, розвиток організаційної культури підприємства, зниження плинності кадрів, підвищення кваліфікації співробітників).

Таким чином, необхідно комплексно підходити до процесу управління всіма елементами його структури з ціллю досягнення синергетичного ефекту. Це необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку конкурентного потенціалу, звертаючи увагу на зовнішні та внутрішні конкурентні можливості підприємства.

Формування системи управління конкурентним потенціалом відбиває можливість системи впорядковувати процеси формування конкурентного потенціалу підприємства, відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності. У сучасних умовах господарювання на підприємстві доцільно буде запровадити систематичне проведення діагностики і моніторингу конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрями, але й можливості реалізації ефективної конкурентної стратегії, що забезпечить досягнення підприємством високого рівня конкурентоспроможності.

Таким чином, конкурентний потенціал є основою формування і подальшого розвитку підприємства, який базується на прийнятті дієвих рішень, які забезпечують адаптивну конкурентну поведінку. Тобто, конкурентний потенціал складається з внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства, які сприяють знаходженню шляхів покращення ведення діяльності, раціональному використанню ресурсів. Отже, конкурентний потенціал є опорою, без якої неможливо перемогти у жорсткій конкурентній боротьбі за споживача.

#### Література:

1. Аренков І. А., Салихова Я. Ю., Гаврилова М. А. Конкурентний потенціал підприємства: модель і стратегії. Проблеми сучасної економіки. 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyy-potentsial-predpriyatiya-model-i-strategii-razvitiya> (дата звернення : 03.12.2019).

2. Войтюк А. С. Формування конкурентного потенціалу підприємства // Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. Київ : НУХТ. 2016. С. 17-19.

3. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпо-рації: формування та розвиток: монографія. Запоріжжя : КПУ. 2009. 340 с.

4. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління // Інноваційна економіка. 2013. № 8. С. 125-128.



5. Портер М. Международная конкуренция. Москва : Международные отношения, 1993. 420 с.

6. Стахова М. В., Малик О. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв. Вип. 16. 2017. С. 468-473.

---

УДК 331

Економічні науки

## ВПЛИВ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

*Гейдор А.П.,  
доцент кафедри  
економіки та фінансів підприємства,  
Гавриш О.А.,  
студентка факультету  
фінансів та банківської справи  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

Успішна діяльність підприємства за умов жорсткої ринкової конкуренції залежить від ефективного управління персоналом. Серед основних помилок якісного управління виділяють відсутність належної мотивації робітників. Зміст функції мотивації полягає у визначенні потреб персоналу та забезпеченні їх задоволення в організації; розробленні систем винагороди за роботу, що виконується; застосуванні різноманітних форм оплати праці; використання стимулів ефективної взаємодії працівників у колективах і на підприємстві загалом [1].

Дослідженню проблем ефективності управління персоналом присвячено праці зарубіжних (А.Сміт, М.Туган-Барановський, В.Вернадський, Ф.Тейлор, О.Гастєв, Є.Капустін, В.Ядов, Д.Мак Грегор, А.Маслоу тощо) та вітчизняних економістів (Д.Богиня, О.Бугуцький, В.Данюк, Г.Дмитренко, Г.Купалова, М.Семикіна, А.Колот, Г.Куликов, Е.Лібанова, Е.Гайдамака, О.Подольська [2], В.Оберемок [2], С.Макаренко [3] та ін.). Проте окремі практичні та теоретичні

положення мотивації праці на підприємствах потребують подальшого уточнення та удосконалення.

Способи поліпшення мотивації персоналу прийнято ділити на матеріальні і нематеріальні. Одним із базових підходів до визначення мотивації є піраміда Маслоу (рис.1). Згідно цієї теорії, в основі поведінки людей лежать їх потреби.



Рис.1. Піраміда потреб за Маслоу [4]

Потреби перших двох рівнів задовольняє матеріальна мотивація (заробітна плата, регулярні та нерегулярні грошові премії тощо). Матеріальна мотивація більш витратна для компанії і забезпечує короточасні підвищення продуктивності праці, адже матеріальні потреби персоналу постійно зростають [5]. Правильно сформована система нематеріальної мотивації (соціальний пакет, подарунки, навчання, корпоративи, безкоштовні медичні огляди тощо) задовольняє потреби, що лежать у верхівці піраміди Маслоу. Такий вид мотивації потребує порівняно небагато витрат протягом року на одного працівника, але значно підвищує статус організації в очах персоналу. Крім того, медичний огляд, як спосіб нематеріальної мотивації, дозволяє економити на лікарняних, а потім і на виплатах з інвалідності (уже на рівні держави).

Для прикладу розгляду впливу мотиваційних механізмів на ефективність діяльності підприємства обрано ПрАТ «Київстар», оскільки вже протягом 20

років соціальна відповідальність є невід’ємною частиною діяльності компанії. А у 2010 році підприємство отримало найвищий індекс корпоративної соціальної відповідальності серед підприємств України (62,94 бала із 100 можливих). Мотивація працівників є основою соціально-економічних інструментів, що формуються так званій «соціальний пакет», який в свою чергу прямо впливає на продуктивність праці. Тому розглянемо динаміку продуктивності праці ПрАТ «Київстар» у 2015-2017 рр. (рис.2)

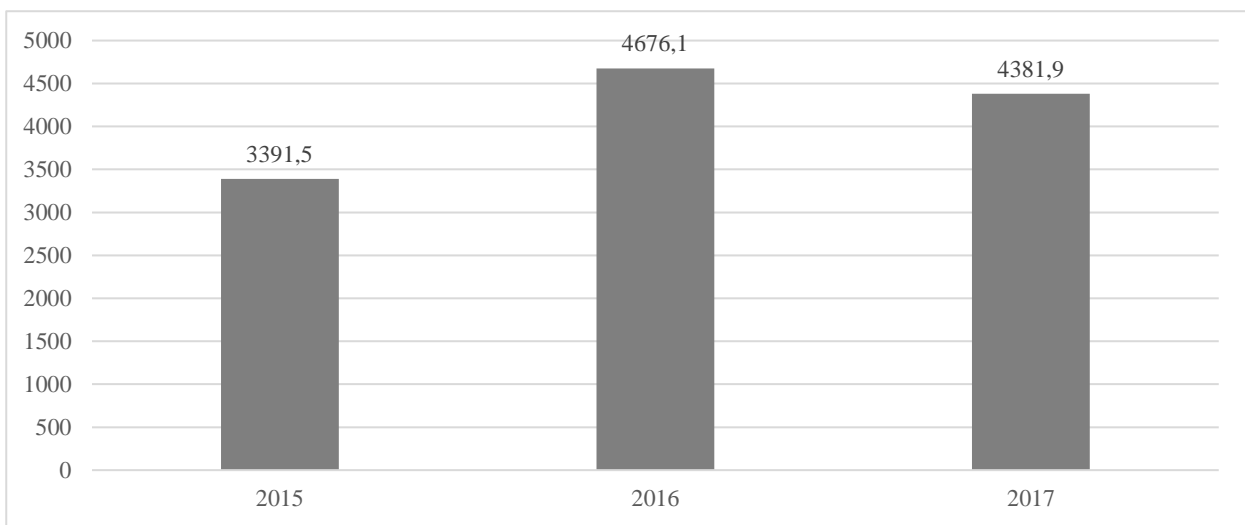


Рис.2. Динаміка продуктивності праці ПрАТ «Київстар» у 2015-2017 рр., тис.грн/ос.

З діаграми видно, що продуктивність праці зросла у 2017 році в порівнянні з 2015 (на 990,4 тис .грн або на 29,2%). Безсумнівно, на це вплинула дія системи безперервного навчання на підвищення кваліфікації, заохочення та просування робітників. А саме, 50% співробітників підвищують кваліфікацію на різних курсах і тренінгах, 40% користуються гнучким графіком роботи, за необхідності будь-який співробітник може працювати дистанційно, використовуючи мережу «Віртуальний офіс». Висока продуктивність праці ПрАТ «Київстар» забезпечується також турботою компанії про здоров'я працівників, яка є невід’ємною частиною «соціального пакета». Співробітники компанії можуть отримувати медичні послуги у більше 1000 клінік, оздоровчих закладах та аптеках в 99 містах країни [6].

Проте продуктивність праці в 2017 році, в порівнянні з 2016, знизилась. Дану проблему треба вирішувати шляхом ефективного поєднання матеріальних

та нематеріальних способів мотивації. За умови наявних фінансових можливостей, підприємству можна запропонувати ввести додаткові премії на виконання та перевиконання плану роботи.

Крім того, доцільно врахувати приналежність кожного робітника до окремого типу:

- «Інструменталіст» - зацікавлений в отриманні чистого швидкого прибутку;
- «Професіонал» - для нього важлива реалізація своїх навиків та здібностей;
- «Патріот» - основа його мотивації – високі ідейні та людські цінності;
- «Хазяїн» - його мотивація покладена на досягнення та примноження багатства;
- «Люмпен» - віддає перевагу зрівняльному розподілу матеріальних благ [7].

Таким чином буде враховано інтереси окремо взятого робітника.

Висновок: Необхідною умовою ефективної діяльності персоналу є його мотивація. Неможливо виділити найбільш ефективний метод стимулювання персоналу на підприємстві - матеріальний чи нематеріальний, - адже кожен з них має свої переваги та недоліки. Саме тому доцільно їх поєднувати та узгоджувати. Складаючи програму мотивації співробітників, необхідно приймати до уваги всі особливості колективу та підприємства в цілому, час від часу переглядати внутрішню політику компанії, прислухаючись до думки підлеглих.

#### Література:

1. Корольова К. Взаємозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень / К. Корольова // Персонал. – 2008. – №2. – С.50 – 55.
2. Подольська О. В., Оберемок В. В. Напрямки підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. Випуск 193. Харків: ХНТУСГ. 2018. С. 284-290.
3. Макаренко С. М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів /

С.М.Макаренко, Т. А. Абельдяєва, Т. С. Казакова, Н. М. Олійник // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпро : ПДАБА, 2017. – № 127. – С. 150–161.

4. Рульєв В.А. Менеджмент: навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбов. л-ри, 2011. – 312 с.

5. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 337с.

6. Офіційний сайт «Київстар». Точка доступу <https://kyivstar.ua/ru/about/responsibility/employees>

7. Васина Д. В. Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие / Д. В. Васина. – М. : МАРТИТ, 2010. – 65 с.

---

УДК 657

Економічні науки

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Головата О.О.**

*студентка економічного факультету*

*Чернівецький національний*

*університет імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

**Міжнародна економічна інтеграція** - процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами.

Формами та етапами міжнародної економічної інтеграції виступають:

1. Зона вільної торгівлі - пільгова зона регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які входять у гаку зону.

2. Митний союз - спільна митна територія двох і більше країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом відносно третіх країн.
3. Спільний ринок - об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили.
4. Економічний союз - об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики.
5. Політичний союз - об'єднання країн на основі укладення спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя.
6. Міжнародні організації, угруповання, комплекси — об'єднання країн чи інших суб'єктів за окремими інтересами (або групою окремих інтересів) для спільного здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє задоволення.

Інтеграція має наступні рівні:

- взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення транснаціональних корпорацій);
- взаємодія на рівні держав, партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;
- інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Наслідки й ефективність міжнародної економічної інтеграції для економічного розвитку країн-учасниць.

Переваги:

- Збільшення розмірів ринку - ефект від масштабів виробництва (для країн с малою ємністю національного ринку), на цій основі необхідність визначення оптимального розміру підприємства.
- Зростає конкуренція між країнами.
- Забезпечення кращих умов торгівлі.

- Розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури.
- Поширення передової технології.

Негативні наслідки:

- Для більш відсталих країн це приводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів.
- Олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що приводить до підвищення цін.
- Ефект утрат від збільшення масштабів виробництва при дуже сильної концентрації.

Серед численних інтеграційних угруповань можна виділити в Західній Європі ЄС і ЄАВТ, у Північній Америці - НАФТА, регіональні і субрегіональні інтеграційні формування у Латинській Америці, Азії, Африці. Історично найбільш чітко інтеграційні процеси проявилися в Західній Європі, де у другій половині ХХ ст. створюється єдиний економічний простір цілого регіону, в рамках якого інтеграція досягла найдовершеніших форм.

У світі існують й інші значні та менш значні інтеграційні угруповання. Наприклад, у Латинській Америці - це Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ), Співтовариство та спільний ринок країн Карибського басейну (КАРИКОМ), Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР), і Азії - Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Асоціація регіонального співтовариства Південної Азії (СААРК), в Африці - Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС), Південно-Африканська конференція з координації (САДКК), Економічне співтовариство країн регіону Великих озер, Центральноафриканський економічний союз тощо.

Відправним моментом західноєвропейської інтеграції стало утворення у 1950 році Європейського об'єднання вугілля і сталі. Пізніше виникли Європейське економічне співтовариство та Євратом. На основі цих трьох співтовариств і виник сучасний Європейський Союз.

Інтеграційні процеси між країнами завжди мають відповідні наслідки. Для того щоб інтеграційне об'єднання було успішним, треба прорахувати багато різних варіантів, адже не всі країни світу мають однаковий рівень

розвитку, не для всіх країн однакові умови можуть сказатися однаково добре. Тому, доцільно було б розглянути у глибину економічних процесів держав, а саме у інтеграційні процеси між країнами, які мають різні моделі економічного розвитку.

Можна сказати, що більше вигод від інтеграційного об'єднання можуть отримати країни з однаковою моделлю економічного розвитку, адже інтеграційні процеси на деякому етапі між цими країнами є рівними за своєю основою, а тому це може бути легше. Або можна припустити, що країна з інноваційною моделлю розвитку може інтегруватися, наприклад, з країною з експорторієнтованою моделлю розвитку на більш вигідних умовах для останньої (якщо країни домовляться до цього). Але якщо ж існує великий розрив між моделями економічного розвитку різних країн і країна не може стати на іншу модель розвитку економіки, то можна створити умови для країни, яка є слабше за іншу, по деякими параметрам через різницю у моделях економічного розвитку, наприклад відсутність високо-технологічних товарів у виробництві тощо.

Але, як показала практика, це не означає, що інтеграційні об'єднання із різними моделями економічного розвитку не мають право на існування та їх об'єднання принесе негативні наслідки – існують інтеграційні об'єднання, у які входять країни з різними моделями економічного розвитку і вони є досить успішними.

З вище викладеного матеріалу можна зробити висновок про те, що інтеграція як економічні стосунки, носить дуалістичний характер: припускає відкритість економіки і об'єднання зусиль і потенціалу ряду суб'єктів в реалізації певних завдань, в той же час інтеграція веде до конкуренції між суб'єктами в постановці цілей і визначенні пріоритетів розвитку економічної системи.

Ключовим чинником, сприяючим вирішенню проблеми економічного зростання в умовах обмеженості ресурсів і що визначає розвиток інтеграційних процесів, є глобалізація. Глобалізація зачіпає увесь спектр діяльності людства, і в загальнофілософській основі носить ідею об'єднання людства.



Економічна глобалізація є процесом, що забезпечує раціоналізацію розвитку економічних систем в умовах обмеженості ресурсів при дотриманні балансу інтересів усіх суб'єктів економічної системи.

#### Література:

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. - К.:Академвидав, 2004. - 672 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/33959/>
3. О. В. Гаврилук А. П. Румянцев "Економічна інтеграція в сучасному світі" - Київ 1995.
4. Голіков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 404 с.
5. Камінська Т.В. «Міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі глобалізації» - 2011 - №1 – с. 124-126

---

УДК 336

Економічні науки

### ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ

**Гончаров О.В.,**  
*студент економічного факультету  
Харківський національний  
університет імені В.Н. Каразіна.  
м. Харків, Україна*

Державний бюджет, місцеві бюджети, видатки на освіту, джерела фінансування освітньої галузі, фінансове забезпечення, освіта, видатки, бюджет.

Потреби національного відродження в умовах трансформації економіки вимагають розбудови системи освіти, її докорінного реформування. Всезростаюча роль освітньої сфери потребує всебічного дослідження тенденцій її розвитку та закономірностей функціонування на сучасному етапі.

Освіта є стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпе-

чення національних інтересів, зміцнення авторитету й конкурентоспроможності держави на міжнародній арені.

Функціонування системи освіти залежить, в основному, від розвитку її матеріально-технічної бази, головне функціональне призначення якої полягає у створенні розгалуженої інфраструктури навчальних закладів, забезпеченні умов для відтворення та вдосконалення робочої сили, підготовці висококваліфікованих кадрів для різних галузей господарства. Якість освіти також перебуває у залежності від фінансування.

Дослідження механізму фінансового забезпечення освіти дає можливість визначити пріоритети тих, хто виділяє кошти, та їх споживачів. За соціально-економічним змістом видатки на освіту є частиною вартості робочої сили та безпосередньо зумовлені необхідністю її відтворення. У зв'язку з цим питання про роль освіти в підвищенні темпів розвитку економіки дедалі більше привертає увагу представників економічної думки. [3 с.177]

Фінансові ресурси бюджетних установ обмежені, фінансування їх діяльності відбувається за рахунок бюджетних коштів, таким чином, для ефективної діяльності бюджетних установ необхідним є визначення вартості ресурсів, потрібних для їх нормального функціонування. Також потрібно оцінювати можливі джерела покриття видатків для забезпечення діяльності бюджетних установ. [1 с.86]

Суть та значення фінансового забезпечення кожної установи характеризується структурою його формування, а також напрямками використання, які тісно пов'язані між собою. Без структури використання фінансового забезпечення неможливо отримати повної інформації про його зміст і склад. Фінансове забезпечення проводиться відповідно до потреб бюджетної установи. Фінансові ресурси бюджетної установи формуються на основі доходів та видатків, вони є самостійними об'єктами обліку, вивчаються і розглядаються у взаємозв'язку, виходячи з того, що зв'язок між ними має причинно-наслідковий характер.[2 с.157]

Проблеми теорії та практики фінансового забезпечення освіти, науки та соціально-культурної сфери досліджували українські економісти: Й. М. Бескид,

Т. М. Боголіб, Є. М. Бойко, О. Д. Василик, Т. М. Гребнева, П. М. Коваль, К. В. Павлюк, В. М. Федосов, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій та ін.

Серед західних економістів, які вивчали питання теорії та практики фінансування освіти, можна назвати Н. Барра, Г. Беккера, Ч. Бексона, М. Боумена, Б. Джонстоуна, П. Друкера, Дж. Е. Стігліца, Т. Шульца та ін.

Сучасний стан фінансування освіти в Україні є досить невтішним. Для досягнення світових стандартів в даній галузі необхідна побудова економічних механізмів, які б забезпечили ефективну систему фінансування. Україна повинна здійснити перехід від переважно бюджетного фінансування освіти до залучення додаткових джерел, таких як комерційний бізнес та банки. Потрібно розширити можливості навчальних закладів залучати додаткові кошти за некомерційних фондів; використання грантової підтримки дослідних проєктів та освітніх інновацій; розширення списку платних послуг, що надаються навчальними закладами. [4 с.23]

Дефіцитні бюджети на освіту, нерегулярне надходження бюджетних коштів і непрозорість їхнього розподілу на обласному і місцевому рівні мають за наслідки зниження якості й ефективності освітніх послуг. Крім того, перекладання значної частини витрат на батьків є подвійним тягарем, оскільки вони вже сплатили податки. Все це, а також брак належного контролю за цільовим використанням бюджету призводить до падіння довіри населення до державної системи освіти.

Отримані в процесі роботи результати свідчать про можливість покращення в системі фінансування української освіти, бо ми повинні розуміти, що в умовах ринку інвестування, людський капітал є центральним елементом в стратегіях сприяння економічного процвітання країни.

Результати роботи можуть бути корисними для покращення системи фінансування освіти України та сприяти її подальшому розвитку.

#### Література:

1. П.Г. Ангелова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - 2012. - № 3. - С. 1109-1114.

2. Дегтяр А.О., Календжян Я.В. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні.

3. Якубовський Р. Особливості бюджетного фінансування освіти / Р. Якубовський // Фінансове право. – 2010. – С. 177–180.

4. Шумар Н.Л. Державне регулювання фінансового забезпечення розвитку освіти в Україні: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. ек. наук. спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» Електронний ресурс. – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)

---

УДК 657

Економічні науки

## УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

**Гота О.О.,**  
*студентка факультету  
економіки, менеджменту та права  
Науковий керівник: Демченко О.П.  
кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного  
торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

Управління грошовими потоками – це послідовний процес постановки завдань та їх виконання, котрий включає реалізацію таких етапів: планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних внутрішніх фінансових документів (бюджет руху грошових коштів, платіжний календар та ін.); складання бюджету руху грошових коштів, що є невід’ємною складовою системи бюджетів на підприємстві та його дотримання при здійсненні операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; контроль за виконанням бюджету руху грошових коштів; корегування планових величин відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов реалізації бюджету руху грошових коштів.

Менеджмент грошових потоків у ЗЕД доцільно здійснювати за умов: підприємство є експортно-орієнтованим і характеризується переважаючим виробництвом експортної продукції; підприємство виготовляє продукцію із імпортованих матеріалів, комплектування, сировини, запасних частин; підрозділи підприємства розташовані у різних країнах світу та формують єдиний технологічний цикл виготовлення продукції; підприємство працює у сфері, яка супроводжується значними іноземними інвестиціями (будівництво, інноваційна, науково-дослідна діяльність) тощо.

В умовах розвитку ринкових відносин, економічної нестабільності та посилення конкуренції між господарюючими суб'єктами в фінансовому менеджменті дедалі більшу роль починають відігравати грошові потоки, які швидко реагують на розвиток кризових явищ на підприємстві, та процеси управління ними, особливо в умовах експортно-імпоротної діяльності [2].

Визначення "грошовий потік підприємства" є доволі складним і включає багато видів цих потоків, що обслуговують різні напрямки діяльності". Тобто грошові потоки показують надходження та видатки грошових коштів у розрізі таких видів діяльності, як операційна, інвестиційна та фінансова.

В основі планування грошових потоків покладено грошові розрахунки, які сприяють підвищенню оборотності активів і капіталу, забезпечують фінансову стійкість, надають прогностичну інформацію для розвитку, сприяють своєчасним виплатам фінансовим партнерам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Необхідність управління грошовими потоками підприємства в сучасних умовах господарської діяльності пояснюється тим, що в умовах ринкового господарювання є важливі фактори, що зумовлюють темпи розвитку підприємства. Такими факторами є обсяг і структура грошових ресурсів, які перебувають в розпорядженні підприємства [3].

Оцінюючи діяльність зарубіжних та вітчизняних підприємств, можна стверджувати, що в ринкових умовах існує деяка недооцінка фінансового планування. Його недовершеність призводить до економічних втрат, а в ширшому значенні – це може бути першим кроком до банкрутства.

Головне завдання управління грошовими потоками полягає у забезпеченні платоспроможності підприємства. За своєю суттю грошові потоки є віддзеркаленням, індикатором і результатом функціонування усіх бізнес-процесів організації. Для виконання цього завдання необхідне чітке і прозоре планування усіх фінансових потоків підприємства, структуроване організування роботи підрозділів, відповідальних за управління ними, ефективне стимулювання працівників даних підрозділів, контролювання процесів залучення та розподілу грошових потоків та регулювання виявлених відхилень.

А такі питання неможливо вирішити без їх формалізації, а точніше сказати чітко сформованих методів менеджменту .

Реалізація ефективної системи планування грошових потоків дає змогу відновити чітке управління збалансованістю надходжень та видатків грошових коштів підприємства, збільшити рівень його фінансової і виробничої гнучкості, раціонально маневрувати ресурсами підприємства, вчасно здійснювати управління борговими зобов'язаннями та підвищити ліквідність і платоспроможність підприємства.

Таблиця 1

**Основні проблеми управління грошовими потоками на вітчизняних підприємствах в умовах експортно-імпоротної діяльності**

№ пор.	Найменування проблеми
1.	Відсутність чіткого розмежування управління грошовими потоками в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.
2.	Низький рівень застосування в процесах управління грошовими потоками сучасних програмних продуктів.
3.	Недотримання гнучкості планування грошових потоків.
4.	Низька ефективність використання грошових коштів в результаті здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності.
5.	Недотримання пропорцій розподілу грошових коштів для здійснення підприємством реальних та фінансових інвестицій.
6.	Нераціональне встановлення інтервалів та методів планування.
7.	Допущення помилок в обліковій документації тощо.

*Джерело: розроблено автором за даними [1]*

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом балансування обсягів надходження і витрачання грошових коштів і їх синхронізації в часі.

Отже ефективна організація управління грошовими потоками дає змогу підприємству реалізувати стратегічні цілі його діяльності, забезпечити високий рівень оборотності капіталу, ритмічність діяльності, підвищити ступінь фінансової рівноваги та отримати додатковий прибуток, а також сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

#### Література:

1. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / [І.О. Бланк та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.О. Бланка; Київ. нац. торг.-екон. ун-2017.- 343 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 329-343.
2. Кузнецова А. И. Управление денежными средствами компании в долгосрочном аспекте / А. И. Кузнецова [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_19/article\\_836](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_19/article_836).
3. Коваленко, С.О. Сутність грошових потоків та їх роль в управлінні фінансами підприємств [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)

---

УДК 339,5

Економічні науки

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

*Гусак А.Е.,  
студентка факультету  
програмної інженерії та бізнесу  
Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
"Харківський авіаційний інститут"  
м. Харків, Україна*

На сучасному етапі на розвиток світової економіки сильно впливає процес глобалізації, який в значній мірі формує нові тенденції в міжнародних економічних відносинах (МЕВ). Змінюється зміст міжнародних економічних відносин, з'являються нові їх риси, нові тенденції під впливом факторів глобалізації. Міжнародна торгівля товарами та послугами, як форма МЕВ перша прийняла «удар глобалізації». Тому її розвиток необхідно розглядати в нових умовах, умовах глобалізації.

Спочатку, в період формування, на стійке зростання міжнародної торгівлі впливали такі фактори, як міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація виробництва; науково-технічна революція; активна діяльність ТНК; лібералізація міжнародної торгівлі; розвиток процесів торгово-економічної інтеграції. Все це сприяло збільшенню обсягів міжнародної торгівлі, зміни її товарної та географічної структури (таблиця 1). Більш наглядно динаміка експорту та імпорту показана на рисунках 1 та 2 відповідно.

Таблиця 1 – Динаміка об’ємів міжнародної торгівлі, млрд. дол. [1]

Регіон	Рік									
	1980	1990	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Експорт										
Весь світ	2 376,32	4 260,53	7 940,64	12 830,89	18 834,25	21 163,57	20 745,42	22 845,48	24 971,3	
Країни, що розвиваються	2 672,69	4 988,65	7 440,57	12 348,02	18 421,66	21 790,72	20 419,77	22 427,08	24 370,9	
Країни з перехідною економікою	64,07	112,90	171,75	399,49	692,73	622,20	542,18	661,72	800,5	
Розвинені країни	1 639,56	3 158,98	5 328,32	8 083,38	10 719,85	11 750,66	11 783,47	12 756,68	13 799,9	
Імпорт										
Весь світ	2 390,62	4 259,45	7 948,90	12 667,05	18 381,40	20 741,88	20 294,86	22 255,57	24 440,7	
Країни, що розвиваються	2 619,07	4 951,62	7 285,91	12 874,55	18 964,70	20 544,05	20 156,35	22 086,61	24 048,1	
Країни з перехідною економікою	65,69	118,27	122,11	303,34	562,59	520,29	494,85	587,46	638,2	
Розвинені країни	1 705,86	3 189,56	5 540,88	8 489,16	10 854,12	11 677,53	11 643,66	12 581,50	13 754,3	

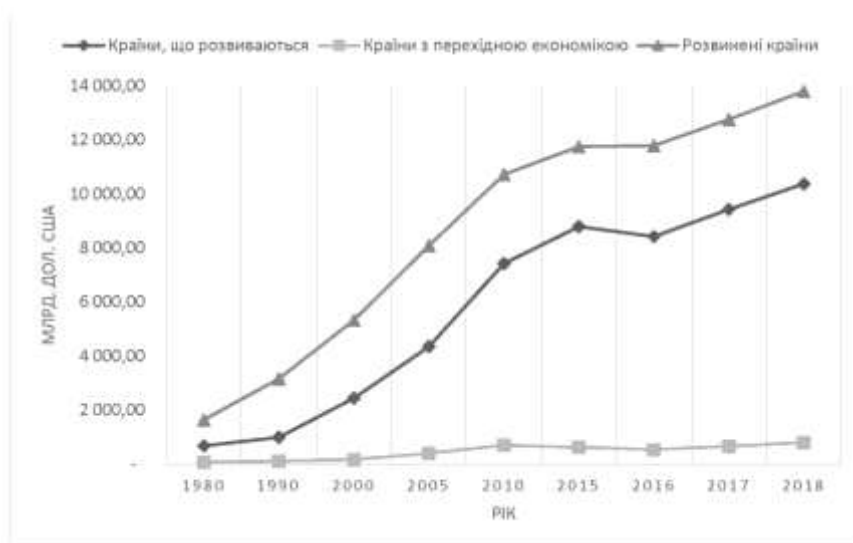


Рисунок 1 – Динаміка об’ємів експорту



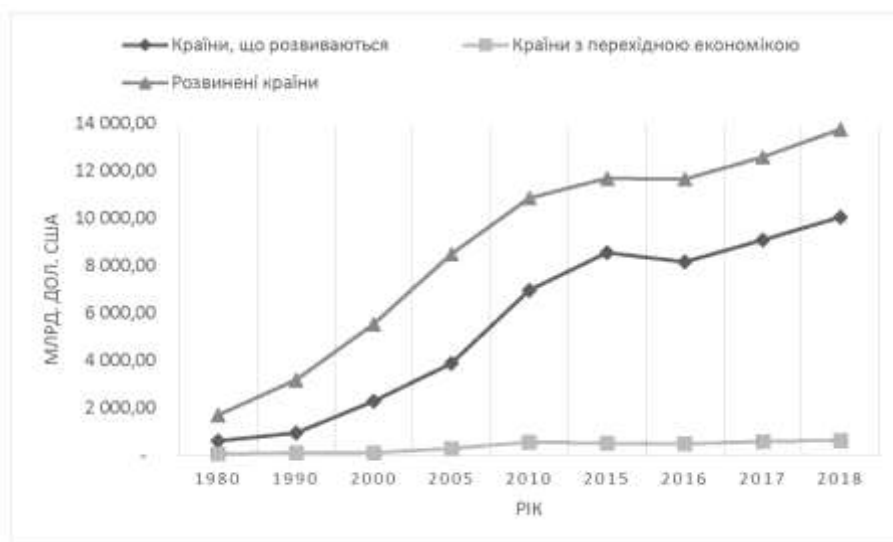


Рисунок 2 – Динаміка об'ємів імпорту

Як видно з даних таблиці 1 вартісний обсяг міжнародної торгівлі збільшився в 10,5 разів. При цьому країни, що розвиваються поступово збільшували вартісні обсяги участі - в 15 раз по експорту, в 16 разів по імпорту. Їх частка зростає з 28,3% з експорту та 25,9% імпорту до 41,5% і 41,1% відповідно. У списку провідних експортерів з'явилися і міцно утримують позиції країни, що розвиваються, зокрема перше місце вже кілька років займає КНР.

Що стосується товарної структури торгівлі, то спочатку в міжнародній торговій класифікації окремі компоненти і частини не виділялися в окремі товарні групи. У 1960 р. було ідентифіковано близько 800 продуктів, з яких тільки 10 склали частини, що підлягають зборці. У 1975 році класифікація була переглянута - розширився список виробів - частин і компонентів. У 2007 р. частка напівфабрикатів, частин і компонентів складала близько 50%.

Таким чином, можна спостерігати динаміку зміни вартісних обсягів міжнародної торгівлі, зміни її в товарній і географічній структурах. Однак, представляє інтерес розглянути яка трансформація відбувається в міжнародній торгівлі в нових умовах - під впливом факторів глобалізації.

На сучасному етапі поняття глобалізації вживається досить часто: в соціології, культурології, історії, географії, в економічних науках.

Термін «глобалізація» має на увазі під собою зростаючу економічну взаємозалежність країн всього світу в результаті зростання обсягу і різноманіт-

ності міжнародних угод з товарами, послугами і світовими потоками капіталу, а також завдяки все більш швидкої і широкої дифузії технологій.

Слід зазначити, що як зарубіжні, так і вітчизняні автори існуючі підходи до проявів глобалізації характеризують такими факторами, як розвиток єдиної системи комунікацій, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, активізація діяльності ТНК, зростання обсягів та інтенсивності транснаціональних перетоків капіталу та ін.

#### Література:

1. UNCTAD STAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>. – Заг. з екрану.

---

Економічні науки

## ПРОГРАМА УДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

*Іванюк Лілія Володимирівна,  
Данильців Христина Тарасівна  
студентки IV курсу  
спеціальності «Фінанси», ТНЕУ  
Науковий керівник  
к.е.н., доцент  
Русін В.М.*

Ефективне управління державними та місцевими фінансами є основою забезпечення сталого розвитку країни та гарантованого виконання соціальних зобов'язань перед громадянами, запорукою ефективності витрачання бюджетних коштів, збільшення доходів бюджетів, підвищення прозорості бюджетного процесу та господарської діяльності підприємств державного та комунального сектору економіки, а також вирішення низки інших проблем, які загрожують стабільності державних та місцевих фінансів і провокують корупційні діяння в бюджетній сфері. Одну з провідних ролей у цих процесах відіграють органи Державної казначейської служби України.

Основним завданням органів казначейства в процесі обслуговування місцевих бюджетів є сприяння виконанню бюджетної політики місцевого самоврядування та здійсненню ефективного управління коштами місцевих бюджетів [1, с.192]. Прийнятий у 2001 р. Бюджетний кодекс України закріпив обов'язковість казначейського обслуговування місцевих бюджетів. 29 жовтня 2001 р. Міністерство фінансів України затвердило наказ № 482 “Про забезпечення запровадження з 1 січня 2002 р. казначейського обслуговування місцевих бюджетів”. Територіальні органи казначейства почали здійснювати касове обслуговування місцевих бюджетів за доходами і проводити операції з перерахування міжбюджетних трансфертів. 5 грудня 2002 р. Президент підписав Указ № 1133 “Про невідкладні заходи щодо вдосконалення механізмів казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів” і з 1 січня 2003 р. розпочато переведення на казначейське обслуговування місцевих бюджетів за видатками. Починаючи з 2004 р., місцеві бюджети повністю переведені на казначейське обслуговування як за доходами, так і за видатками [2, с.106].

Сучасні тенденції розвитку вимагають постійного вдосконалення і казначейського обслуговування бюджетних коштів. Справжнім проривом в цьому напрямку було впровадження автоматизованої системи обліку виконання бюджетів – АС «Є-Казна» та системи дистанційного обслуговування клієнтів казначейства «Клієнт казначейство – Казначейство», які стали ефективними інструментами обслуговування дохідної і видаткової частини бюджетів та управління бюджетними коштами. При казначейській формі обслуговування місцевих бюджетів можуть з місцевих бюджетів виділятися кошти на вдосконалення та підвищення ефективності казначейського обслуговування їхніх бюджетів. Такі кошти можуть бути закладені у відповідних місцевих бюджетах у межах затверджених програм удосконалення казначейського обслуговування конкретного місцевого бюджету та забезпечення обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів. Програма повинна бути спрямована на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату.

Метою таких програм є удосконалення існуючої системи казначейського

обслуговування місцевих бюджетів, створення сучасного, ефективного, доступного і безпечного механізму, який дозволить оперативно отримувати необхідну і достовірну інформацію кожному працівнику бюджетної сфери, економно витрачаючи бюджетні кошти і час при прийнятті управлінських рішень. Така модернізація відповідає вимогам Бюджетного кодексу України, якими встановлюються функції органів Державної казначейської служби України. Враховуючи те, що на ефективність та оперативність управління бюджетним фінансовим ресурсом безпосередньо впливають рівень підготовленості кадрового потенціалу, стан автоматизації бюджетного процесу та процедур розподілу і використання бюджетного фінансового ресурсу, досягнення мети Програми потребують комплексного підходу до поліпшення факторів, що впливають на виконання видаткової частини місцевих бюджетів.

Виконання комплексних завдань та заходів таких Програм дозволить створити умови для істотного підвищення ефективності та прозорості діяльності органів місцевого самоврядування з управління бюджетним фінансовим ресурсом, прискорення процесів його розподілу та використання [4]. Необхідність розробки Програм викликана актуальністю даного питання та важливістю залучення додаткових джерел фінансування з місцевих бюджетів. Основними шляхами розв'язання проблем є:

1) Налагодження постійного та безперебійного обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів.

2) Налагодження оперативного управління бюджетним процесом через захищений канал зв'язку шляхом отримання інформації щодо руху коштів у реальному режимі часу.

3) Автоматизація процесу відображення даних у регістрах бухгалтерського обліку.

4) Подання звітності до органів Казначейства через мережу Інтернет.

Програми можуть бути спрямовані на такі напрями діяльності та заходи:

1. Створення єдиної інформаційної системи для органів місцевого самоврядування, фінансових, податкових та казначейських органів.

2. Створення належних та безпечних умов роботи органів казначейської служби з метою обслуговування місцевих бюджетів.

3. Забезпечення підвищення рівня та якості казначейського обслуговування та створення належних умов розпорядникам та одержувачам бюджетних коштів.

4. Проведення консультаційно-навчальних тренінгів щодо оволодіння засобами програмного забезпечення з казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

В результаті реалізації таких Програм можуть бути досягнуті такі цілі:

1. Створення єдиної бази нормативно-довідкової інформації, включаючи єдиний реєстр та функціонально повну мережу розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів.

2. Оперативність взяття зобов'язань розпорядниками коштів та поєднання цього процесу з вдосконаленням планування видатків розпорядниками коштів, що позитивно впливатиме на зменшення залишків коштів на рахунках розпорядників коштів та суттєво спростить процедури щорічного закриття бюджетного року.

3. Одержання головними розпорядниками коштів в режимі реального часу повної, достовірної та детальної інформації про фінансові зобов'язання та касові видатки.

4. Забезпечення надання інформації по казначейському обслуговуванню міських бюджетів [4].

Отже, в результаті додаткового фінансування з місцевих бюджетів Програм вдосконалення та підвищення ефективності казначейського обслуговування їхніх бюджетів очікується модернізація роботи казначейства, підвищення ефективності його діяльності шляхом широкого використання ресурсів; покращення рівня обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів; прискорення процесу обслуговування та покращення оперативного контролю за бюджетним процесом; запобігання порушенням законодавства в бюджетній сфері; впровадження сучасних інформаційних

технологій; застосування сучасних засобів комунікації, які дають змогу спілкуватися з учасниками бюджетного процесу у режимі реального часу.

#### Література

1. Стоян В. І., Русін В. М. Казначейська система виконання бюджету : навчальний посібник / Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 372 с.
2. Русін В. М. Переваги та недоліки казначейського обслуговування місцевих бюджетів. *Світ фінансів*. 2013. № 4. с.105-113.
3. Державна Казначейська служба України URL: <https://www.treasury.gov.ua> (дата звернення 24.11.2019).
4. Сокровольська Н. Я. Організація фінансового контролю у системі казначейського обслуговування бюджету. *Науковий вісник БДФА*. Чернівці: Технодрук, 2009. №2. С. 18-24.

---

УДК: 336.711

Економічні науки

### АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

**Дарностук О. М.,**  
*магістрант кафедри управління  
і фінансово-економічної безпеки,*

**Мирошниченко Г. Б.,**  
*к.е.н., доц. кафедри управління  
і фінансово-економічної безпеки*

*Донецький національний технічний університет  
(м. Покровськ, Україна)*

#### АНОТАЦІЯ

*У статті досліджено стан та структуру активів банку. Проаналізовано динаміку зобов'язань банку. Визначено обсяги залучених коштів. Досліджено структуру рахунків клієнтів та динаміку власного капіталу. Проведено прогноз розвитку активів банку. Проаналізовано результуючі показники ефективності використання фінансових ресурсів банку. Визначено основні проблеми функціонування та запропоновано шляхи вдосконалення діяльності банку.*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан економічного розвитку України характеризується нестабільністю, динамічним зовнішнім середовищем, стагнаційними процесами, які негативно впливають на процес функціонування держави в цілому. Одним із індикаторів ефективності економіки є стан розвитку банківського сектору, який виступає гарантом надійності країни для іноземних представників бізнесу. Підтримка державою банківського сектору є запорукою його повноцінного розвитку та виконання основних функцій, які мають реалізувати банківські установи, виконуючи свою стимулюючу та функціональну роль. Останніми роками спостерігається динаміка до збільшення зобов'язань банку, скорочення депозитних вкладів та обмеження кредитних ліній, що негативно впливають на розвиток банківського сектору. Отже, оптимізація процесу управління банківською установою є однією з найбільш релевантних завдань, що потребує додаткової уваги керівництва та пояснює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питаннями дослідження управління банківськими установами займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Так, проблемою управління використанням прибутку займався А.І. Бланк; питанням особливостей здійснення банківських операцій займалися А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна, О.В. Васюренко та ін.; вивченням питання управління прибутком займався О.А. Криглій, А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. Однак, незважаючи на велику кількість проведених досліджень, залишається ще низка нерозкритих питань, які потребують додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ефективності управління фінансовими ресурсами банківської установи.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом декількох років банківська система характеризується стагнаційними процесами, ліквідаційними процедурами, що пов'язано із нестабільністю економічної ситуації, складністю політичної ситуації, нестабільністю курсу національної валюти, залежністю від іноземного капіталу, низькою платоспроможністю населення тощо. Зовнішні чинники значно впливають на ефективність функціонування банківської системи. Відсутність дієвих

адаптованих механізмів функціонування банків до реалій економіки, динамічності, постійної зміни потреб ринку загальмовують розвиток банківського сектору України та створюють нові бар'єри входу нових банків на галузевий ринок. Одним з найбільших банків України є ПАТ «Державний ощадний банк України». Для визначення ефективності діяльності ПАТ «Державний ощадний банк України» проаналізуємо динаміку зобов'язань за 2014 – 2018 роки (табл1).

Таблиця 1. – Динаміка зобов'язань ПАТ «Державний ощадний банк України» у 2014-2018 роках

Найменування статті	2014, млн. грн.	2015, млн. грн.	2016, млн. грн.	2017, млн. грн.	2018, млн. грн.	Відносне відхилення, %				
						(2015/2014)	(2016/2015)	(2017/2016)	(2018/2017)	(2018/2014)
<i>Зобов'язання</i>										
Кошти клієнтів	24078	22176	16557	4639	6435	0,92	0,75	0,28	1,39	0,27
Рахунки клієнтів	46484	56265	94269	145586	150151	1,21	1,68	1,54	1,03	3,23
Кредити, що отримані від міжнародних та інших фінансових організацій	9796	19339	29498	33418	34548	1,97	1,53	1,13	1,03	3,53
Інші запозичені кошти	1086	5451	7200	7039	7299	5,02	1,32	0,98	1,04	6,72
Інші зобов'язання	533	438	1731	1001	719	0,82	3,95	0,58	0,72	1,35
Відстрочені зобов'язання з податку на прибуток	-	-	-	374	533	-	-	-	1,43	-
Субординований борг	840	1656	2536	2807	2903	1,97	1,53	1,11	1,03	3,46
Всього зобов'язань	82819	105328	151792	194867	202590	1,27	1,44	1,28	1,04	2,45

*Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 5]*

Отже, найбільшим ресурсом для здійснення банківської діяльності є залучений капітал та запозичені кошти, адже їх загальний обсяг в структурі зобов'язань ПАТ «Державний ощадний банк України» становить 87% загального обсягу пасивів. Збільшення суми зобов'язань вказує на скорочення рівня фінансової автономії та залежність від залученого капіталу. Загальна зміна суми зобов'язань склала 2,45, тобто, у 2018 році відносно аналогічного показника 2014 року збільшилася у 2,45 рази, що є негативною тенденцією розвитку банківської установи. Ще одним негативним елементом у структурі зобов'язань банку є збільшення величини субординованого боргу, який має щорічно скорочуватися. Однак, спостерігається наступна ситуація: у 2018 році проти показника 2014 року сума субординованого боргу зросла у 3,46 рази [2].



Одним з найбільш значущих показників фінансового стану банківської установи є величина власного капіталу, яка забезпечує фінансову стійкість, фінансову незалежність та фінансову стабільність банку. Динаміка власного капіталу ВАТ «Державний ощадний банк України» представлено у табл.2.

Таблиця 2. - Динаміка власного капіталу ПАТ «Державний ощадний банк України» у 2014-2018 роках, млн.грн.

Найменування статті	2014, млн. грн.	2015, млн. грн.	2016, млн. грн.	2017, млн. грн.	2018, млн. грн.	Відносне відхилення, %				
						2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2018 р. до 2014 р.
Власний капітал										
Акціонерний капітал	17481	30153	30153	35108	49724	1,72	1,00	1,16	1,42	2,84
Резерв переоцінки будівель	1332	1237	1193	1820	1822	0,93	0,96	1,53	1,00	1,37
Резерв переоцінки інвестицій, наявних для продажу	(591)	(1241)	(800)	576	725	2,10	0,64	-0,72	1,26	-1,23
Непокритий збиток	965	(10935)	(23206)	(21766)	(21020)	-11,33	2,12	0,94	0,97	-21,78
Усього власного капіталу	19187	19213	7340	15740	31251	1,00	0,38	2,14	1,99	1,63

Таким чином, сума акціонерного капіталу у 2018 році відносно показника 2014 року збільшилася у 2,8 разів, що свідчить про зростання участі акціонерів в управлінні банківською установою; резерв переоцінки будівель зріс на 37% за 5 аналізованих років; резерв переоцінки інвестицій, наявних для продажу, мають від'ємне значення; сума непокритого збитку також збільшилася, що є негативною тенденцією щодо структури власного капіталу банку. Загальна сума власного капіталу у 2018 році проти аналогічного показника 2014 року зросла на 63%. Однак, дане зростання не є стабільним. Динаміка власного капіталу проілюстрована на рис.1.

З рис.1 слідує, що відбулося зростання аналізованого показника на 63% з 19187 млн.грн. у 2014 році до 31251 млн.грн. у 2018 році. За допомогою трендового аналізу проведемо прогноз величини власного капіталу у 2019, 2020 та 2021 роках. Через застосування поліноміальної функції отримали наступне рівняння регресії:

$$y = 3660 * x^2 - 19896 * x + 37971 \quad (1),$$

де  $X$  - порядковий номер року дослідження.

Отже, отримуємо наступні пошукові величини власного капіталу:

$$2019 \text{ рік: } 3660 * 6^2 - 19896 * 6 + 37971 = 50335$$

$$2020 \text{ рік: } 3660 * 7^2 - 19896 * 7 + 37971 = 78039$$

$$2021 \text{ рік: } 3660 * 8^2 - 19896 * 8 + 37971 = 113043$$

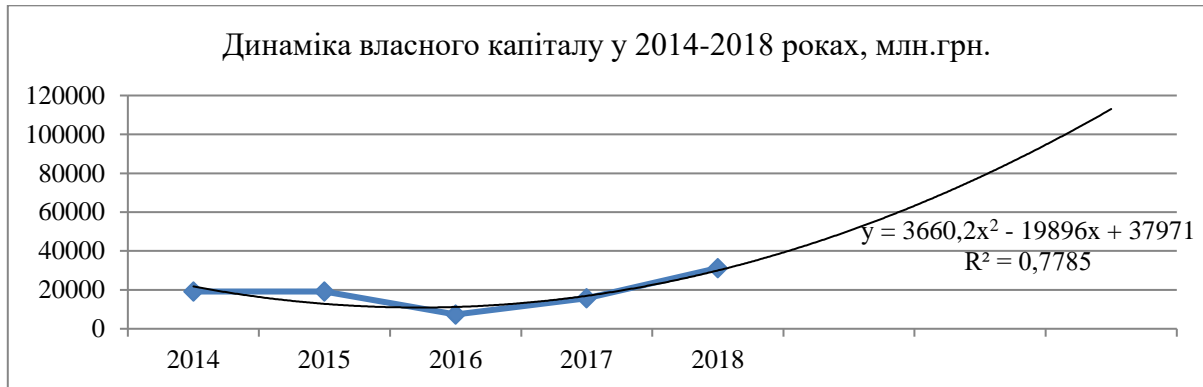


Рис.1. Динаміка власного капіталу ПАТ «Ощадбанк» у 2014-2018 роках

Таким чином, за отриманими прогностичними даними, ПАТ «Державний ощадний банк України» нарощуватиме обсяг власного капіталу та у 2019, 2020 та 2021 роках з імовірністю 77,8% відбуватиметься його зростання.

Одним з індикаторів оцінки спроможність банку вчасно і в цілому обсязі розплатитися за своїми зобов'язаннями, що виникають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру є норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2). Нормативи капіталу ПАТ «Державний ощадний банк України» представлений у табл.3.

Таблиця 3. - Нормативи капіталу ПАТ «Державний ощадний банк України» за 2014-2018 рр.

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Всього регулятивного капіталу (Н1), млн.грн.	19667415	19844290	9740471	18153376	33331871
Всього регулятивного капіталу, вираженого як процент від загальної суми активів, зважених на ризик (Н2), %	-	17,43	11,47	10,73	18,77
Всього капіталу 1 рівня, вираженого як процент від активів, зважених на ризик (Н3), %	23,05	17,93	4,49	9,58	16,22

Нормативне значення нормативу адекватності регулятивного капіталу складає 10% і більше. Тобто, за аналізований період досліджуваний показник перебуває у межах нормативного значення, що вказує на достатність ресурсів.

В процесі дослідження виявлено наступні проблеми: через стрімке подорожчання курсу іноземної валюти відбулося зростання залежності від міжбанківського кредитування; причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є економічна та політична нестабільність в державі, що зумовила виникнення фінансових труднощів, а також обмеженість доступу до кредитних ресурсів.

Безумовно, дані проблеми мають тимчасовий характер, однак, вони потребують вирішення вже сьогодні через щоденне функціонування банку. Для усунення проблеми ризику валютного ризику слід дотримуватися та реалізовувати за встановленим графіком «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року».

#### Література:

1. Фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2014 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/a74/70c0107e70aedd-23b3c6fdf97307c53c.pdf>.
2. Фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2015 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/32f/2f382d8e0e66-bdeca9988763c7e09a3c.pdf>.
3. Фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/3c7/FS%20SSBU%20-2016%20consolidated%20ukr%20ISA.pdf>.
4. Фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2017 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU\\_16fsu\\_separate.pdf](https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/483/SSBU_16fsu_separate.pdf).
5. Фінансова звітність АТ «Ощадбанк» за 2018 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/e9f/SSBU\\_17fsu\\_Separate\\_UKR\\_26.04\\_protected.pdf](https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/e9f/SSBU_17fsu_Separate_UKR_26.04_protected.pdf)

## ГРОШОВІ ФОНДИ І ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ СКЛАД І ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ

*Даценко К.О.*

*студент фінансового факультету*

*Науковий керівник:*

*Заволока Л.О.*

*старший викладач кафедри*

*державних, місцевих та корпоративних фінансів,*

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

Основу розробки фінансової політики підприємства становить побудова системи фінансових відносин. Об'єктом фінансових відносин виступають фінансові ресурси підприємства. Важливим є вивчення сутності, ролі та різноманіття фінансових ресурсів підприємства.

На сьогоднішній день основною ланкою економіки в ринкових умовах господарювання є підприємства, які виступають в ролі господарюючих суб'єктів. Для здійснення господарської діяльності, отримання продукції, доходів і накопичень вони використовують матеріальні, трудові, фінансові ресурси. Наявність в достатньому обсязі фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове становище підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. Найважливішим завданням вітчизняних підприємств є пошук резервів збільшення власних грошових фондів та фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання з метою підвищення ефективності роботи економічної системи в цілому.

В сучасних умовах характерно збільшення ролі фінансів в функціонуванні підприємств в системі господарювання. Серед економічних категорій найбільш складною є категорія «фінансові ресурси». Сутність цієї категорії вчені-економісти трактують по-різному, на думку багатьох, фінансові ресурси - це грошові кошти, наявні в розпорядженні підприємств.

До категоріальних характеристик фінансових ресурсів слід віднести такі, як:

1) здатність обмінюватися на будь-який товар, ресурс;

2) здатність відшкодувати еквівалент витраченої вартості через будь-який проміжок часу [3, с. 54-56].

Разом з тим визначення сутності фінансових ресурсів важливо не тільки для теорії, але і для практичного використання на підприємстві. Розглянемо кілька точок зору, що стосуються методології визначення фінансових ресурсів. Фінансові ресурси розглядаються як грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємства, організації та установ, які використовуються для покриття витрат і утворення різних фондів і резервів.

Під фінансовими ресурсами підприємства розуміється «сукупність власних грошових доходів в готівковій та безготівковій формі і надходжень ззовні (залучених та запозичених), акумульованих організацією (підприємством) і призначених для виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат, пов'язаних з розвитком виробництва» [1, с. 780].

Так само існує думка, що «фінансові ресурси підприємства являють собою грошові накопичення, фонди та інші надходження грошових коштів, що акумулюються суб'єктом господарювання».

Крім того, фінансові ресурси розглядаються як «грошові доходи та інші надходження, які використовуються для економічного і соціального розвитку господарюючого суб'єкта».

За визначенням Т.В. Васюник «фінансові ресурси виражають реальний грошовий оборот підприємства чи корпорації (потік грошових коштів). Джерелом їхнього утворення є грошові доходи, надходження коштів як внутрішні, так і зовнішні» [2, с. 48].

На думку С.В. Добринь, «фінансові ресурси підприємства - це частина грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення» [4, с. 48].

Н.В. Матвеева, П.К. Первухін надали таке визначення фінансових ресурсів:

«фінансові ресурси підприємства - це сукупність всіх грошових коштів і надходжень, що є в розпорядженні господарюючого суб'єкта» [5, с. 18].

У наведеному визначенні зі складу фінансових ресурсів виключається амортизація. Фінансові ресурси трактуються як сукупність грошових фондів, що знаходяться в розподілі держави, організації, підприємств, що утворюються в процесі розподілу та перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу.

Фінансові ресурси є економічною основою для організації торговельної діяльності на принципах самофінансування. Отже, для підприємств найважливішим завданням є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і поліпшення їх використання в цілях підвищення ефективності роботи в цілому.

Як відомо, джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності й використовуються суб'єктом господарювання для формування частини активів безстроково на безоплатній, безповоротній основі.

Залучені кошти представлені отриманими на фінансовому ринку короткостроковими та довгостроковими кредитами. Поряд із можливістю необмеженого доступу до кредитних коштів як позитивною стороною використання залученого капіталу, умови його отримання (зокрема, термін кредитування, відсоткова ставка) можуть бути досить обтяжливими для суб'єктів господарювання [3, с. 55], що зменшує інтерес до залучення фінансових ресурсів такого виду.

Сьогодні вітчизняні підприємства вибудовують грамотну фінансову політику. Господарюючі суб'єкти прагнуть не тільки залучити і сформувати грошові кошти, але і проаналізувати наслідки подібної дії, тим самим збільшують свою інвестиційну привабливість, підвищуючи при цьому вартість вироблених продуктів або послуг.

Для покращення формування та використання грошових фондів та фінансових ресурсів підприємств доцільно:

1. Приділяти особливу увагу оптимізації структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу. Це передбачає визначення рентабельності власного капіталу при різних значеннях фінансового важеля. Найбільш оптимальним буде - таке співвідношення власного та позикового капіталу, за якого приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу будуть мати найбільше значення.

2. Оптимізувати структуру за критерієм мінімальної його вартості. Такий процес оптимізації полягає у попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу за обраними варіантами [5, с. 17-21].

На наш погляд, з огляду на сформовану економічну ситуація фінансові ресурси мають багатоаспектну економічну сутність. Це кругообіг, що полягає з послідовно отриманих і розподілених у часі показників: грошових коштів, матеріальних ресурсів, позикових коштів господарюючого суб'єкта або держави. Всі вони спрямовані на формування, розширення та здійснення господарської або загальнодержавної діяльності.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що фінансові ресурси підприємства можна розглядати як форму вартості, яка його обслуговує. Саме з приводу даної вартості складаються фінансові відносини між учасниками відтворювального процесу.

Подібний підхід є підставою необхідності формування корпоративної фінансової політики, орієнтованої на управління вартістю бізнесу.

Підводячи підсумки, можна сказати, що застосування компромісного підходу до розгляду сутності фінансових ресурсів дозволяє реалізовувати принцип уніфікації при організації фінансового менеджменту підприємств.

#### Література:

1. Бражнік Л. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 778-783.

2. Васюник Т.І. Роль фінансових ресурсів у відтворенні основного капіталу // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і

менеджмент. 2017. Вип. 23(1). С. 47–50.

3. Григораш Т.Ф., Губенко Я.Я., Панич К.В. Формування джерел фінансових ресурсів підприємства та управління ними // Молодий вчений. 2014. № 11(14). С. 54–56.

4. Добринь С.В. Організація системи управління фінансовими ресурсами підприємства Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 10. С. 37–40.

5. Матвеева Н.В., Первухін П.К. Напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємств // Наука й економіка. 2016. Вип. 2. С. 17–21.

---

УДК 336.145

Економічні науки

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТУВАННЯ

*Дем'янюк А. В.,*

*к. е. н., доцент кафедри  
фінансів ім. С.І.Юрія*

*Кучкуда Л. М.,*

*студентка 4 курсу  
факультету фінансів та обліку  
Тернопільський національний  
економічний університет*

У своєму розвитку Україна перебуває на такому етапі, коли вже здійснено рід реформ у сфері державної економіки, завдяки яким країна тепер може впевнено розвивати новітні фінансові методи та технології як на місцевому, так і на державному рівні. Особливу увагу слід приділити перспективам розвитку програмно-цільового методу бюджетування в контексті забезпечення сталого розвитку та зростання ефективності управління бюджетом.

Доцільно зазначити, що з 1 січня 2017 р. місцеві бюджети почали використовувати програмно-цільовий метод в бюджетному процесі. У 2019 р. до них приєдналися сільські, селищні та міські (міст районного значення)



бюджети. Розвиток євроінтеграційних процесів та світовий досвід застосування програмно-цільового методу бюджетування засвідчують необхідність подальшого його поширення у практичній діяльності [1].

Необхідно відзначити, що Міністерство фінансів України за підтримки Європейського Союзу реалізує проект міжнародної технічної допомоги «ЄС для підсилення державних фінансових систем місцевих урядів» [2].

Метою даного проекту є формування спроможної, ефективної, прозорої та підзвітної системи управління місцевими фінансами, спрямованої на досягнення стійких цілей економічного розвитку відповідно до стратегії реформування системи державних фінансів України на 2017 – 2020 роки. Важливим завданням проекту є зміцнення системи управління державними фінансами на регіональному та місцевому рівнях. Тому передбачається реалізувати наступні чотири компоненти [2].

Компонент 1 - удосконалення процесу бюджетування та обліку в органах місцевого самоврядування, що передбачає:

- підтримку Міністерства фінансів у розробці настанов для місцевих органів влади щодо середньострокового планування та стандартних форм документів;
- підтримку місцевих фінансових органів у розвитку місцевих бюджетів у середньостроковій перспективі;
- аналіз законодавства та підготовку пропозицій щодо вдосконалення бюджетного процесу на місцевому рівні;
- підтримку Міністерства фінансів у реалізації положень оновленої Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі;
- підтримку розпорядників коштів у впровадженні національних стандартів бухгалтерського обліку.

Компонент 2 - розробка комплексної інформаційно-аналітичної системи управління плануванням та виконанням місцевих бюджетів, що включає:

- розробку концепції інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління;
- розробку функціональних та технічних вимог до комплексної

інформаційно-аналітичної системи управління плануванням та виконанням місцевих бюджетів;

- тестування комплексної інформаційно-аналітичної системи управління для планування та виконання місцевих бюджетів у пілотних регіонах;

- проведення навчання з використанням оновленої ІТ системи, розробку та реалізацію стратегії навчання.

Компонент 3 - кращий нагляд за управлінням місцевим боргом, що зумовлює:

- розробку методичних рекомендацій щодо управління місцевим боргом;

- допомогу в розробці рекомендацій планів дій для оптимізації обміну даними та аналізу місцевого боргу та місцевих гарантій;

- підтримку Міністерства фінансів у виконанні рекомендацій щодо розробки модуля управління місцевим боргом та місцевих гарантій.

Компонент 4 - ефективний фінансовий контроль та зовнішній аудит на місцевому рівні, що включає:

- підготовку дослідження щодо повноважень органів державного фінансового контролю та аудиторських установ щодо контролю та аудиту місцевих бюджетів з метою розробки пропозицій щодо їх перегляду шляхом розробки плану реформ;

- проведення досліджень щодо наглядових функцій місцевих фінансових органів та розробку пропозицій щодо їх перегляду;

- розробку пропозицій щодо створення механізмів громадського контролю за місцевими фінансами та муніципальною власністю.

Отже, перспективними напрямками розвитку програмно-цільового методу бюджетування доцільно визначити такі, як: розширення існуючої структури бюджетних програм на процеси планування бюджету та визначення бюджетної політики; необхідність перегляду та вдосконалення існуючої програмної структури для усунення організаційних та інформаційних обмежень, що перешкоджають роботі директорів установ на всіх рівнях; необхідність удосконалення практики обчислення бюджетних витрат, роль яких дещо обмежена у традиційному бюджеті та запровадження нової системи звітності

виконання бюджетних програм в контексті підвищення ефективності їх виконання [3]. Розвиток програмно-цільового методу бюджетування сприятиме реалізації цілей сталого розвитку, посиленню відповідальності учасників бюджетного процесу та зростанню ефективності управління ним.

#### Література:

1. Сакало Я.І. Програмно-цільове бюджетування в умовах децентралізації повноважень. *Фінансова інфраструктура в забезпеченні сталого розвитку*: збірник наукових матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. Київ. 2019. С. 214-216.

2. ЄС для підсилення державних фінансових систем місцевих урядів. 2017. URL: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/logica> (дата звернення: 02.12.2019).

3. Ливдар М. В. Програмно-цільовий метод складання бюджету. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 109-114.

---

УДК 338.3

Економічні науки

## ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

*Дудина Дзвенислава-Марія*  
студентка факультету  
управління та бізнес-аналітики  
Університет Короля Данила  
м. Івано Франківськ, Україна

Безпековий аспект функціонування вітчизняних підприємств все частіше сприймається як першочерговий, що потребує особливої уваги. У сьогоdnішніх умовах нестабільного економічного середовища все більш актуалізуються питання пошуку ефективних способів забезпечення безпекового аспекту функціонування вітчизняних підприємств, їх стабільної, результативної та прибуткової діяльності[1]. Рациональне та ефективне використання матеріальних, виробничих, трудових та інших ресурсів, пошук нових можливостей, своєчасні управлінські

рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стрімкий економічний розвиток.

Саме потенціал як інтегрована сукупність можливостей, здібностей, ресурсів та засобів набуває вагомого значення у процесах підвищення результативності функціонування вітчизняних підприємств. Практика показує, що першочергово зазнають криз підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування.

Все це обумовлює необхідність вивчення сутності потенціалу підприємства та його структуризації, а також аналізу його складових.

В «Економічному словнику» термін «потенціал» тлумачиться як засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; здібності окремої людини, суспільства, держави до певної діяльності [4. с. 279].

Існує декілька різних поглядів на конкретизацію змісту поняття «потенціал», серед яких варто виділити кілька підходів:

- *ресурсний, за яким потенціал підприємства визначається як сукупність усіх наявних внутрішніх ресурсів підприємства;*
- *цільовий, за яким він ототожнюється із здатністю, спроможністю чи можливістю підприємства здійснювати певну діяльність, яка б сприяла досягненню поставленої цілі шляхом виконання певних завдань;*
- *результатний, що розглядає потенціал підприємства як всі наявні ресурси та можливості, що використовуються для досягнення поставлених цілей;*
- *системний, за яким потенціал підприємства досліджується як система певних характеристик, елементів, що забезпечують досягнення поставленої мети.*

Цей підхід узагальнює ресурсний, цільовий та результатний через їх системне інтерпретування.

Найбільш деталізовану структуру потенціалу підприємства представлено О.Федоніним, І.Репіною та О.Олексюком. Науковці використали принцип об'єк-

тивних і суб'єктивних складових до видів потенціалу за функціональною ознакою. Використання цієї класифікації, як і класифікацій інших вчених, можна вважати доцільним та ефективним у вирішенні завдань оцінки бізнесу у фінансово-інвестиційних проектах. Водночас, недоліки цієї структуризації стосуються передусім господарської діяльності підприємства, адже на її основі не можна прорахувати перспективні шляхи розвитку підприємства та взаємовплив складових [2. с. 17].

Є. Лапін розглядає структуру потенціалу підприємства, виходячи з системного підходу, та виділяє структурні елементи, розподілені за рівнями системи. Кожен структурний елемент системи може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема в рамках іншої системи більш високого порядку. Як основні структуроутворюючі елементи потенціалу підприємства автор виокремлює такі складові: трудовий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціали.

Структурними елементами є кадровий, інвестиційний, підприємницький, техніко-технологічний, нематеріальних активів та природно-ресурсний потенціали. Далі автор наводить структурні елементи кожного з виділених потенціалів [5. с. 86]. Наведена структуризація потенціалу підприємства є занадто узагальненою. Зокрема незрозуміло, які саме структурні елементи формують таку складову потенціалу, як організаційно-управлінський.

Проаналізувавши підходи до структуризації потенціалу підприємства, можна виокремити групу авторів, які поділяють складові потенціалу підприємства на певні рівні.

Так, М. Зеленською запропоновано структуру потенціалу підприємства, яка враховує принципи його формування та розподіляє потенціал відповідно до його ринкових проявів на два рівні. Такий розподіл ґрунтується на розумінні того, що будь-який з видів потенціалу підприємства сутнісно виявляється не тільки внутрішньо на підприємстві як існуючі напрями його розвитку, можливості та ресурси, але й має зовнішній ринковий прояв. Так, підвищення будь-якого з внутрішніх потенціалів має своє ринкове вираження у зміні позиції підприємства на ринку. Саме ця взаємодія й формує основу запропонованої автором структури.

При цьому М. Зеленська виділяє управлінський, трудовий та фінансово-інвестиційний потенціали як функціональні складові, наявність яких є передумовою утворення інших проєкційних видів потенціалу на етапі організації підприємства і які безпосередньо впливають на формування потенціалів – як внутрішніх, так і ринково-орієнтованих [3. с. 222].

З огляду на широку аспектність теоретико-методологічних засад формування потенціалу підприємств, дослідження у цьому напрямі є необхідними та актуальними.

Проаналізувавши теорію та практику управління підприємством у сучасних умовах, можна побачити, що акцент робиться переважно на кількісних параметрах розвитку підприємства.

Економічний потенціал підприємства повинен урахувати комплекс уже сформованих зв'язків і відносин, що відображають минуле та сьогодення процесу функціонування і розвитку підприємств (реальний рівень ресурсного потенціалу), а також глибокий диференційований аналіз стратегічних зв'язків і відносин із довгостроковим прогнозом можливостей і ресурсів з урахуванням їхнього оптимального використання (перспективний рівень потенціалу).

#### Література:

1. Шинкар С. М. Базові умови забезпечення економічної безпеки промислового підприємства / С. М. Шинкар // Проблеми системного підходу в економіці. - 2017. - Вип. 6(2). - С. 42-47. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE\\_print\\_2017\\_6\(2\)\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2017_6(2)_9).
2. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К. : КНЕУ, 2004. 316 с.;
3. Зеленська М. О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства. Економічний вісн. : зб. наук. праць. 2011. № 8. С. 219–224.;
4. Економічний словник / за ред. П. І. Баргія, С. І. Дорогунцова. К. : Гол. ред. УРЕ, 1973. 623 с.;
5. ЛАПИН Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы: Унт-ская книга, 2002. 310 с.



