



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/3'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І.Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 16 від 12 червня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І.Вернадського (Протокол № 19 від 14 червня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 25.06.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2018

© "Економіка. Фінанси. Право",

2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОО, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джуґа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

В.Г. АНДРЕЄВА, О.М. МАТУСОВА. Інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємств за сучасних умов розвитку економіки України	4
В.Л. ГЕРАЙМОВИЧ, І.Л. ГУМЕНЮК, І.В. ГОДНЮК. Екологічні аспекти переходу до "зеленої" економіки в Україні	10
К.В. КОВТУНЕНКО, Н.М. ФОМІНА. Правова основа інвестиційно-інноваційної діяльності: підтримка та перешкоди	14
М.А. ШУМ, О.В. МОСКАЛЮК. Економічна сутність оборотних активів підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України	17
Т.М. ТАРДАСКІНА, А.С. ДУШИНА, М.П. МАНЬКО. Визначення маркетингової стратегії оператора телекомунікацій ПАТ "Укртелеком"	20
М.А. ШУМ, А.П. ОМЕЛЬЧЕНКО. Економічна сутність виробничих запасів в економіці України на сучасному етапі	26
С.А. ТКАЧЕНКО, О.М. ПОТИШНЯК. Значення методологічного забезпечення ефективної економічної діагностики у двофункціональному еволюціонуванні економіко-аналітичних підрахунків	29
О.В. ПОБЕРЕЖЕЦЬ, М.С. ШАТКОВСЬКА. Управління кредиторською заборгованістю	33
Л.О. РУБАН, Т.В. ХВОСТОВА. Теоретичні та практичні аспекти аналізу показників ліквідності	37
М.О. АКУЛЮШИНА, Є.О. КОБАЛЬЧИНСЬКА, М.В. ГИЖИЦЯ. Управління розвитком виробничих підприємств в умовах кризових явищ економіки	41
В.Г. ЯРЕМЕНКО, К.В. ГАРЬКАВЕНКО. Оцінка ефективності податкових інструментів формування бюджетів в Україні	45

АНДРЕЄВА

Вікторія Геннадіївна
vandreeva1117@gmail.com

УДК 658.14/17

МАТУСОВА

Олена Миколаївна
matusova.yelena@gmail.comІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИк.е.н., доцент, Київський
національний торговельно-
економічний університетINTEGRAL ASSESSMENT OF THE
FINANCIAL SECURITY LEVEL OF
ENTERPRISES IN THE MODERN
CONDITIONS OF UKRAINIAN ECONOMY
DEVELOPMENTк.е.н., доцент, Київський
національний торговельно-
економічний університет

Стаття присвячена висвітленню методичного підходу до визначення рівня фінансової безпеки підприємства. Здійснено відбір індикаторів для оцінки фінансової безпеки підприємства у розрізі його окремих складових: фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, рентабельності, ділової активності, інвестиційної привабливості, майнового стану. Розраховані інтегральні показники складових фінансової безпеки та загальний інтегральний показник за основними видами економічної діяльності підприємств України, що дозволило визначити загрози її забезпечення на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

* * *

Статья посвящена рассмотрению методического подхода к определению уровня финансовой безопасности предприятия. Осуществлен отбор индикаторов для оценки финансовой безопасности предприятия в разрезе его отдельных составляющих: финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, рентабельности, деловой активности, инвестиционной привлекательности, имущественного состояния. Рассчитаны интегральные показатели составляющих финансовой безопасности и общий интегральный показатель по основным видам экономической деятельности предприятий Украины, что позволило определить угрозы ее обеспечения на современном этапе развития экономических отношений.

* * *

The article is related to the necessity of improvement the methodological approaches to determining the level of financial security of an enterprise, the system of indicators which characterize it, as well as the choice of criteria for evaluation. The aim of the paper is to develop the methodology of the integrated assessment of the level of enterprise financial security based on the generalization of existing approaches and taking into account the features of modern development of the economy of Ukraine.

In order to provide a comprehensive assessment of enterprise financial security, the selection of indicators has been carried out to determine the state of its components: financial stability, liquidity and solvency, profitability, business activity, investment attractiveness, assets state. Weighted indexes for each of the indicators of the determined components in the integrated assessment framework of the enterprise financial security are given on the basis of the expert method. It is proved that it is expedient to use the average values of financial security indicators as benchmarking indexes for enterprises of all types of economic activity. The advantage of this rating system is that on the basis of statistical reporting it is possible to calculate all necessary indicators considering the real economic situation in the country and the peculiarities of financial and economic activities of enterprises of various types of such activity.

The method of determining the integral index of financial security of the enterprise is proposed in the article. The estimation of the level of enterprise financial security is based on using six components, in which 19 indicators are defined. The results of the conducted research specify that for estimating the level of financial security of an enterprise the most effective approach is to identify its integral value. Integral indicators of the level of financial security of enterprises for certain types of economic activity were calculated for approbation of the proposed methodology. Average calculated values of indicators of Ukrainian enterprises were used as the reference values of the indicators.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, інтегральна оцінка, майновий стан, рентабельність, ділова активність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, інвестиційна привабливість

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, интегральная оценка, имущественное состояние, рентабельность, деловая активность, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, инвестиционная привлекательность

Keywords: financial security of an enterprise, integral assessment, assets state, profitability, business activity, liquidity, solvency, financial stability, investment attractiveness

ВСТУП

Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності виконання досить складних завдань захисту економічних інтересів підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності, стабільного розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Одним з напрямків,

який дозволяє підприємству забезпечити свою фінансову незалежність і можливість ефективної своєчасної реакції на наслідки дестабілізуючих впливів зовнішніх і внутрішніх економічних і політичних процесів, є управління фінансовою безпекою.

Важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємства виступає об'єктивне і своєчасне визначення її рівня. На даний час питанням

оцінки фінансової безпеки підприємства приділяється велика увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Це, насамперед, стосується методичних підходів до визначення рівня фінансової безпеки підприємства, системи показників, які її характеризують, а також вибору критеріїв оцінки.

Проблемам визначення рівня фінансової безпеки підприємства присвячено значна кількість наукових праць вчених-економістів: І.О. Бланка, К.С. Горячевої, Ф.І. Євдокимова, М.М. Єрмошенко, Г.В. Козаченко, Ю.Б. Кракоса, Т.Б. Кузенко, Р.С. Папехіна та ін.. Але потребує подальшого дослідження питання визначення складових фінансової безпеки підприємства, її індикаторів та методики інтегральної оцінки.

МЕТА РОБОТИ полягає в удосконаленні методики інтегральної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства на основі узагальнення існуючих підходів та з урахуванням особливостей сучасного розвитку економіки України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, офіційні статистичні дані та ресурси Internet. Розробка методики інтегральної оцінки фінансової безпеки підприємства здійснювалася на основі системного підходу. При проведенні дослідження використовувалися методи логічного узагальнення, групування та порівняння, аналізу та синтезу, метод експертних оцінок.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розгляд сучасних підходів до комплексної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, наведений в економічній літературі, показав, що існують різні підходи до цього питання, але в цілому їх можна поділити на три групи: як складової економічної безпеки підприємства; на основі визначення інтегрального показника та оцінки загального стану фінансово-господарської діяльності підприємства [1-5].

Однак, слід зазначити, що найбільш прийнятним є індикаторний підхід з визначенням інтегрального показника, що полягає в порівнянні фактичних значень показників фінансової безпеки підприємства з критеріальними (еталонними) значеннями індикаторів її рівня, що дає можливість ґрунтовно підійти до розробки ефективної системи заходів щодо нейтралізації основних загроз фінансової безпеки та дозволить забезпечити підвищення її рівня.

Що стосується визначення набору показників (індикаторів) оцінки фінансової безпеки підприємства, то, як показало проведене дослідження, дане питання залишається актуальним та дискусійним.

Так, І.О. Бланк виділяє наступні групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки фінансової стійкості підприємства, платоспроможності, оборотності активів, оборотності капіталу [1]. В свою чергу, Біломістна І.І. та Адаховська Л.В. для оцінки рівня фінансової безпеки пропонують застосовувати 18 показників у розрізі п'яти груп, а саме: показники майнового стану, показники ліквідності, показники фінансової незалежності, показники ділової активності, показники рентабельності [2]. Блажевич О.Г. за-

значає, що для оцінки фінансової безпеки підприємства слід використовувати 21 показник. Він виділяє такі групи: показники майнового стану; показники ліквідності; показники фінансової незалежності; показники ділової активності; показники ефективності діяльності [3]. Схожі групи показників пропонують Кракос Ю.Б. та Розгін Р.О.: комплексні показники оцінки ефективності управління, платоспроможності та фінансової стійкості, ділової активності, ринкової вартості, інвестиційної привабливості [4].

Для обґрунтування складу груп показників необхідно відзначити, що стан фінансової безпеки підприємства визначається наступними характеристиками його фінансово-господарської діяльності:

- стабільністю фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальному обсязі фінансових ресурсів;
- здатністю підприємства своєчасно і повністю виконувати платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних і інших операцій грошового характеру;
- здатністю підприємства генерувати необхідний прибуток в процесі своєї господарської діяльності, загальною ефективністю використання активів і вкладеного капіталу;
- інтенсивністю використання майна і капіталу підприємства;
- перспективами розвитку та можливостями залучення інвестиційних ресурсів;
- доцільністю та ефективністю вкладення фінансових ресурсів в різні види активів.

З урахуванням вищевикладеного підходу доцільно виділити такі складові фінансової безпеки підприємства як: фінансова стійкість, ліквідність і платоспроможність, рентабельність, ділова активність, інвестиційна привабливість, майновий стан.

Для забезпечення комплексної оцінки фінансової безпеки підприємства, необхідно здійснити відбір індикаторів для визначення стану її складових, надати індикаторам вагові коефіцієнти та сформувані методику визначення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства. Така методика повинна:

- засновуватися на комплексному підході проведення оцінки: узагальнений показник фінансової безпеки підприємства має складатися із окремих оцінок її складових, які можуть мати різні пріоритети залежно від виду економічної діяльності, етапу життєвого циклу підприємства та розвитку економіки країни в цілому;
- забезпечувати порівнянність показників, які використовуються для побудови інтегральної оцінки;
- високе або низьке значення складової фінансової безпеки не повинно досягатися за рахунок значень окремих індикаторів, що входять до її складу;
- мати шкалу оцінки рівня фінансової безпеки підприємства;
- бути достатньо простою та доступною, базуватися на фінансовій звітності підприємства.

Вихідні показники за складовими фінансової безпеки мають відповідати наступним вимогам: інформативність, найточніше відображення складової фінансової безпеки підприємства; відносна незалежність один від одного; порівнянність у просторі та

часі; відомість алгоритмів розрахунку.

На основі аналізу економічної літератури [1-5] та враховуючи наведені вище вимоги визначимо показники фінансової безпеки підприємства за її окремими

складовими. Вагові коефіцієнти кожного з індикаторів встановлено експертним шляхом з урахуванням їх пріоритетності при оцінці кожної складової фінансової безпеки підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік індикаторів за складовими фінансової безпеки підприємства та їх вагові частки

Індикатори складових фінансової безпеки підприємства (I_j)	Вихідні індикатори за складовими фінансової безпеки підприємства	Вагові частки індикаторів (v_{ij})
Майновий стан ($I_{мс}$)	Коефіцієнт мобільності активів	0,20
	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,35
	Коефіцієнт продуктивності необоротних активів	0,45
Рентабельність діяльності (I_p)	Рентабельність активів	0,2
	Рентабельність власного капіталу	0,35
	Рентабельність операційної діяльності	0,45
Ділова активність ($I_{дл}$)	Коефіцієнт оборотності активів	0,20
	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,30
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,25
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,25
Ліквідність і платоспроможність ($I_{лп}$)	Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,25
	Коефіцієнт покриття	0,50
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	0,25
Фінансова стійкість ($I_{фс}$)	Коефіцієнт автономії	0,50
	Коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості	0,10
	Коефіцієнт забезпечення активів власними оборотними коштами	0,40
Інвестиційна привабливість ($I_{п}$)	Коефіцієнт співвідношення капітальних інвестицій та необоротних активів	0,20
	Коефіцієнт рентабельності капітальних інвестицій	0,50
	Коефіцієнт продуктивності капітальних інвестицій	0,30

Оцінка кожного з індикаторів фінансової безпеки підприємства, які входять до відповідних її складових, здійснюється на підставі визначення ступеня відхилення фактичного значення від нормативного (еталонного):

$$x_i = \left(\frac{K_i^{\phi}}{K_i^{em}} \right), \quad (1)$$

де x_i – ступінь відхилення фактичного значення і-го індикатора від його нормативного (еталонного) значення;

K_i^{ϕ}, K_i^{em} – відповідно фактичне та нормативне (еталонне) значення і-го індикатора.

На основі розрахунку співвідношення фактичних та еталонних значень індикаторів визначається їх вплив на відповідні складові фінансової безпеки. При цьому доцільно використовувати наступну умову обмеження рівня ступеня відхилення:

$$\begin{cases} 1, \text{ якщо } X > 1 \\ -1, \text{ якщо } X < -1 \\ 0, \text{ якщо } X = 0 \end{cases} \quad (2)$$

Тобто якщо фактичне значення показника, який входить до відповідної складової фінансової безпеки, буде на рівні або більше еталонного значення, ступінь його відхилення приймається на рівні 1, якщо значення є від'ємним та перевищує 1 (за модулем), то його максимальний рівень складає -1. Відповідно, в цілому, ступінь відхилення значення фактичного по-

казника від його еталонного знаходиться в межах від -1 до 1.

Треба зазначити, що перевагою запропонованого підходу є те, що високий рівень складової фінансової безпеки підприємства (максимум одиниця) досягається за умови, якщо вся сукупність її індикаторів знаходиться у межах еталонних значень, а найнижчий рівень складової фінансової безпеки підприємства (максимум -1) можливий за умовою від'ємних фактичних значень всіх фінансових індикаторів.

Аналіз економічної літератури [1-3, 5] вказує на те, що в якості критеріїв, що використовуються в інтегральній оцінці рівня фінансової безпеки, в основному пропонується використовувати теоретично обґрунтовані значення індикаторів, загальноприйнятих у світовій практиці, але в умовах сучасної економічної ситуації в Україні, наявні загальноприйняті теоретичні значення для переважної більшості вітчизняних підприємств є недосяжними у найближчій перспективі, і, в основному, можуть бути використані для узагальненого аналізу, а не як критерій прийняття оперативних управлінських рішень з усунення загроз фінансовій безпеці підприємства. Таким чином, теоретично обґрунтовані порогові значення фінансових індикаторів можуть служити лише «досвідченим зразком» для вироблення власних норм з урахуванням часу і області їх застосування, але не бути справжніми орієнтирами. Крім того, теоретично обґрунтовані порогові значення наводяться по обмеже-

ному колу показників, що унеможливило їх застосування.

Тому виникає потреба в таких еталонних значеннях індикаторів підприємства, які б характеризували його реальну фінансову безпеку на даному етапі розвитку економіки країни з урахуванням впливу різних факторів. За такі еталонні значення, які, на нашу думку, повністю відповідають вищевикладеним вимогам, можна прийняти середні значення показників за видами економічної діяльності. Перевагою даної системи оцінки є те, що на підставі статистичної звітності можна розрахувати всі необхідні значення показників для оцінки фінансової безпеки підприємства з урахуванням реальної економічної ситуації в країні та особливостей здійснення фінансово-господарської діяльності підприємств різних видів економічної діяльності. Такі значення показників характеризують мінімально достатній рівень безпеки, досягнення якого означає перехід підприємства в фінансово небезпечну зону.

Виведення оцінок складових фінансової безпеки підприємства I_{MC} , I_P , I_{DA} , I_{LP} , I_{FC} , I_{IP} через окремі індикатори відбувається за наступною формулою:

$$I_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} \times v_{ij}, \quad (3)$$

де I_j – інтегральна оцінка j -тої складової фінансової безпеки підприємства;

x_{ij} – i -тий індикатор j -тої складової фінансової безпеки підприємства;

v_{ij} – ваговий коефіцієнт i -го індикатора в оцінці j -ої складової;

n – кількість індикаторів j -ї складової.

Тоді інтегральну оцінку фінансової безпеки підприємства можна розрахувати за наступною формулою:

$$I_{ФБП} = I_{MC} \times w_{MC} + I_P \times w_P + I_{DA} \times w_{DA} + I_{LP} \times w_{LP} + I_{FC} \times w_{FC} + I_{IP} \times w_{IP}, \quad (4)$$

де $I_{ФБП}$ – інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства;

I_{MC} , I_P , I_{DA} , I_{LP} , I_{FC} , I_{IP} – інтегральні показники відповідно майнового стану, рентабельності, ділової активності, ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості.

w_{MC} , w_P , w_{DA} , w_{LP} , w_{FC} , w_{IP} – вагові коефіцієнти відповідних складових фінансової безпеки підприємства в її інтегральній оцінці.

Визначення вагових коефіцієнтів здійснено експертним шляхом відповідно до впливу, який вони здійснюють на фінансову безпеку підприємства: $w_{MC}=0,12$, $w_P=0,17$, $w_{DA}=0,14$, $w_{LP}=0,20$, $w_{FC}=0,24$, $w_{IP}=0,13$.

Треба відзначити, що вагові частки індикаторів фінансової безпеки можуть відрізнятися залежно від виду економічної діяльності підприємства, а також змінюватися для одного і того ж підприємства на різних етапах його життєвого циклу.

Таким чином, при повній відповідності значень фактичних індикаторів їх еталонним значенням, оцінки окремих складових фінансової безпеки підприємства

(без врахування вагових коефіцієнтів) та інтегральна оцінка її рівня будуть дорівнювати 1, що свідчить про високий рівень фінансової безпеки підприємства. Чим меншим є значення інтегрального показника, тим більше ймовірність втрати фінансової безпеки підприємством.

Для визначення загальних тенденцій розрахуємо показники фінансової безпеки підприємств у розрізі окреслених складових за окремими основними видами економічної діяльності та підприємствами України в цілому (табл. 2).

Таким чином, розраховані значення індикаторів складових фінансової безпеки підприємств за визначеними видами економічної діяльності є еталонними значеннями для встановлення рівня фінансової безпеки окремих підприємств відповідного виду економічної діяльності.

Треба зазначити, якщо середні показники за видами економічної діяльності є від'ємними (що обумовлено збитковістю діяльності, від'ємними значеннями власного капіталу або власного оборотного капіталу), то вони не відповідатимуть умовам фінансово безпечного стану. У таких випадках базою для визначення критеріальних значень можуть виступати мінімальні значення вихідних показників, що рекомендовані в економічній літературі, або позитивні значення показників відповідного виду економічної діяльності за попередні періоди.

Складові фінансової безпеки та інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства наведено у табл. 3.

Відповідно, найвищий рівень фінансової безпеки має сільське, лісове та рибне господарство – 0,904. Така ситуація обумовлена перевищенням всіх фактичних значень індикаторів над еталонними за наступними складовими: майновий стан, рентабельність, ліквідність та платоспроможність. Але інтегральна оцінка ділової активності має найнижче значення за рахунок низьких значень всіх коефіцієнтів оборотності. Відповідно, найбільш небезпечною загрозою фінансовій безпеці підприємств даного виду економічної діяльності є низька інтенсивність використання майна та капіталу підприємства.

Інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємств промисловості є низькою – 0,396. Серйозною загрозою втрати фінансової безпеки є отримання чистого збитку, що призвело до від'ємного значення інтегрального показника рентабельності (збитковості), що у свою чергу обумовило низьке значення інтегральної оцінки рівня фінансової безпеки підприємств промисловості в цілому. Нульове значення має інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства за рахунок від'ємного значення коефіцієнта рентабельності капітальних інвестицій (збитковості). Але треба відзначити, що його від'ємне значення нівелювали високі значення інших показників даної складової. На значні проблеми в забезпеченні фінансової безпеки вказує і низьке значення інтегрального показника фінансової стійкості, що обумовлено, перш за все, від'ємним значенням коефіцієнта забезпечення активів власним оборотним капіталом (тобто всі оборотні активи, а також частина необоротних формується за рахунок позикового капіталу).

Таблиця 2

Значення показників фінансової безпеки підприємств за основними видами економічної діяльності у 2016 р.
[розраховано за даними Державної служби статистики України [6]]

Індикатори складових фінансової безпеки підприємства	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість	Оптова та роздрібна торгівля	Підприємства України в цілому
<i>Показники майнового стану</i>				
Коефіцієнт мобільності активів	0,86	0,54	0,86	0,58
Коефіцієнт придатності основних засобів	62,70	30,60	60,70	41,90
Коефіцієнт продуктивності необоротних активів	2,09	1,83	10,95	1,52
<i>Показники рентабельності, %</i>				
Рентабельність (збитковість) активів	8,16	-1,12	-0,31	0,32
Рентабельність (збитковість) власного капіталу	27,97	-5,55	13,74	1,19
Рентабельність операційної діяльності	32,40	4,20	15,80	7,40
<i>Показники ділової активності, оборотів</i>				
Коефіцієнт оборотності активів	0,36	0,86	1,58	0,70
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,25	4,29	-70,66	2,60
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,56	2,53	2,98	1,96
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,85	2,00	2,97	2,19
<i>Показники ліквідності і платоспроможності</i>				
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,05	0,69	0,78	0,81
Коефіцієнт покриття	1,19	0,89	1,00	0,99
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	6,35	0,95	1,25	1,52
<i>Показники фінансової стійкості</i>				
Коефіцієнт автономії	0,24	0,19	-0,02	0,24
Коефіцієнт довгострокової фінансової стійкості	0,28	0,39	0,14	0,41
Коефіцієнт забезпечення активів власним оборотним капіталом	0,14	-0,07	-0,73	0,01
<i>Показники інвестиційної привабливості</i>				
Коефіцієнт співвідношення капітальних інвестицій та необоротних активів	0,23	0,09	0,11	0,08
Коефіцієнт рентабельності (збитковості) капітальних інвестицій	2,00	-0,27	-0,19	0,09
Коефіцієнт продуктивності капітальних інвестицій	8,94	20,71	97,50	19,09

Таблиця 3

Розрахунок інтегральної оцінки рівня фінансової безпеки підприємств за основними видами економічної діяльності у 2016 р.

Найменування показників	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість	Оптова та роздрібна торгівля	Вагові частки
Інтегральна оцінка майнового стану підприємства (I _{мс})	1	0,893	1	0,12
Інтегральна оцінка рентабельності (збитковості) (I _р)	1	(-0,294)	(-0,093)	0,17
Інтегральна оцінка ділової активності (I _{да})	0,531	0,978	0,4	0,14
Інтегральна оцінка ліквідності і платоспроможності (I _{лп})	1	0,913	0,946	0,24
Інтегральна оцінка фінансової стійкості (I _{фс})	0,958	0,079	(-0,398)	0,20
Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості (I _п)	0,841	0	0	0,13
Інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства (I _{фбп})	0,904	0,396	0,254	1,00

Найнижчий рівень фінансової безпеки мають підприємства оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 0,254, що обумовлено від’ємним значенням інтегральної оцінки рентабельності (збитковості) діяльності за рахунок

отриманого протягом року чистого збитку та від’ємним значенням інтегральної оцінки фінансової стійкості – за рахунок від’ємного значення власного капіталу, що обумовлено чистими збитками підприємств даного виду економічної діяльності протягом остан-

ніх років, які призвели до «вимивання» власного капіталу (тобто сума непокритих збитків перевищує суму власного капіталу). Особливо високим є від'ємне значення коефіцієнта забезпечення активів власним оборотним капіталом (-0,73).

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження свідчать, що для комплексної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства найбільш ефективним є визначення його інтегрального значення. Запропоновано методику інтегральної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства у розрізі шості складових, у складі яких визначено 19 індикаторів. Доведено, що у якості еталонних значень індикаторів, які повністю відповідають вимогам до їх визначення, необхідно використовувати середні значення за видами економічної діяльності. Для апробації запропонованої методики розраховано інтегральні показники рівня фінансової безпеки підприємств за окремими видами економічної діяльності; у якості еталонних значень індикаторів використовувалися розраховані середні значення індикаторів підприємств України в цілому. Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування вибору стратегії щодо підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняних підприємств з урахуванням виду їх економічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К., 2009. 778 с.
2. Біломістна І.І., Адаховська Л.В. Визначення мінімального рівня фінансової безпеки підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 61-68.

3. Блажевич О.Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня. *Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции*. 2010. № 3 (8). С. 25-31.

4. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управление финансовой безопасностью предприятий. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. №1 (1). С. 86-97.

5. Малик О.В. Показники оцінки фінансової безпеки підприємств: критерії та детермінантні характеристики. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. №5, Т. 1. С. 263-268.

6. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Blank I.A. Management of enterprise financial security. Kyiv, 2009. 778 p. (in Russian)
2. Bilomistna I.I., Adahovska L.V. Determination of minimum level of financial security of enterprise. *Sustainable economy's development*. 2015. № 1. pp. 61-68. (in Ukrainian)
3. Blazhevich O.H. Financial security of companies: the definition of the minimum necessary level. *Finansy, Banky, Investytsii: Naukovyi visnyk*. 2010. № 3 (8). pp. 25-31. (in Russian)
4. Krakos U.B., Razgon R.O. Management of enterprise financial security of enterprises. *Ekonomika ta Upravlinnia Pidpryemstvamy Mashinobudivnoi Galuzi: problemy teorii ta praktiki*. 2008. № 1(1). pp. 86-97. (in Ukrainian)
5. Maluk O. Indicators of evaluation of financial security of enterprises: criteria and determinant characteristics. *Herald of Khmel'nitskii national university*. 2013. № 5, vol. 1. pp. 263-268. (in Ukrainian)
6. State Statistic Service of Ukraine. URL: www.ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)

ГЕРАЙМОВИЧ

Віолета Леонтіївна
vita_violeta@ukr.net

к.е.н, доцент кафедри,
Національний університет
біоресурсів і
природокористування України

ГУМЕНЮК

Ірина Леонтіївна
vons-irina@ukr.net

к.е.н, завідувач кафедри,
Подільський спеціальний навчально-
реабілітаційний соціально-
економічний коледж

ГОДНЮК

Ірина Валентинівна
kapelka287@gmail.com

к.е.н, доцент, Подільський
спеціальний навчально-
реабілітаційний соціально-
економічний коледж

УДК 338.2:504

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕХОДУ ДО "ЗЕЛЕНОЇ" ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ**ECOLOGICAL ASPECTS OF THE TRANSITION TO THE "GREEN" ECONOMY IN UKRAINE**

За даними моніторингу стану навколишнього природного середовища та статистичної звітності підприємств кожна область має змогу виділити ті екологічні проблеми які набули найбільшого загострення в регіоні. Аналіз інформації екологічних паспортів дозволив згрупувати екологічні проблеми в блоки із визначенням регіонів з найбільшою екологічною загрозою. Частковим вирішенням глобальної екологічної кризи запропонована реструктуризація економіки, а саме вектор на перспективність залучення інвестицій в «зелені» сектори економіки, які будуть спонукати бізнес шукати нові джерела зростання.

* * *

За даними моніторинга состояния окружающей среды и статистической отчетности предприятий каждая область имеет возможность выделить те экологические проблемы, которые получили наибольшее обострение в регионе. Анализ информации экологических паспортов позволил сгруппировать экологические проблемы в блоки с определением регионов с наибольшей экологической угрозой. Частичным решением глобального экологического кризиса предложена реструктуризация экономики, а именно вектор на перспективность привлечения инвестиций в «зеленые» сектора экономики, которые будут побуждать бизнес искать новые источники роста.

* * *

Today Ukraine along with the world suffers profound environmental crisis and belongs in this respect to the range of the most problematic countries of Europe. This is a consequence of the extremely high level of concentration of industrial and agricultural production complexes, not environmentally oriented policy of government structures, as well as the world's largest man-made accident at the Chernobyl nuclear power plant.

We found ourselves in front of the inevitable life choice: either to continue the path of the depletion and pollution of natural resources, or select a new vector of development, which would meet our pending necessities and would consider the interests of our descendants as well. Basing on the natural environment monitoring and enterprises statistical reporting data each region has the opportunity to select those environmental problems that have the greatest worsening in the region. Ecological passports information analysis allowed to group environmental problems in blocks with determination of regions. On the basis of the statistical data the environmental situation monitoring is conducted in the regions of Ukraine. The causes of ecological crisis in Ukraine are discovered. A partial solution to the global environmental crisis by way of economy restructuring is proposed. Namely the vector towards the prospects of investment in «green» sectors of the economy that will encourage business to look for new sources of growth. The «green» economy is a practical mechanism for the implementation of the sustainable development strategy, which involves reducing the negative environmental impact through the formation of new «green» industries and «greening» of the existing ones; fair distribution of natural wealth between nations, generations, sexes; the transformation of the economic system of accounting and taxes, taking into account the value of natural capital.

Ключові слова: «зелена» економіка, сталий розвиток, екологія, екологічна ситуація, проблема

Ключевые слова: «зеленая» экономика, устойчивое развитие, экология, экологическая ситуация, проблема

Keywords: green economy, sustainable development, ecology, ecological situation, the problem

ВСТУП

Значний прогрес у підвищенні матеріального добробуту був здобутий ціною погіршення стану природного середовища. В умовах глобалізації світової економіки зростає рівень вичерпності природних ресурсів. Потреби в ресурсах значно перевищують обсяги і швидкості їх природного поповнення. У результаті неминуче настає виснаження природних запасів, що призводить до дефіциту ресурсів, забруднення води і повітря, нестачі прісної води та ін. Зміна нинішньої економічної моделі призведе до покращення екологічної ситуації та зробить можливим сталий розвиток.

Зважаючи на це, є актуальним пошук нових шляхів розвитку, які б дали змогу відновити природне середовище та одночасно забезпечували добробут населення. Одним з результатів такого пошуку, завдяки підтримці міжнародних організацій та національних урядів стала концепція «зеленої» економіки. Вивченню особливостей розвитку концепції «зеленої» економіки та факторів, які їх спричиняють присвячені праці таких вчених, як Марчук Л.П. [2], Потапенко В.Г. [4], Степаненко-Липовик Б.В. [5].

МЕТА СТАТТІ

Необхідним є розвиток наукових засад досліджен-

ня «зеленої» економіки у контексті сталого розвитку, та обґрунтування причин її вивчення, підвищення обізнаності громадськості та структурування знань щодо екологічної та економічної ситуації в Україні, поняття «зеленої» економіки та еколого-економічних аспектів переходу до неї в умовах зміни клімату.

МЕТОДИ РОБОТИ

Робота побудована на аналізі публічних статистичних даних щодо базових екологічних індикаторів, оприлюднених Державною службою статистики України, Міністерством екології та природних ресурсів України, статистичних даних Європейської Комісії. Наукова розвідка також передбачала вивчення документів, в яких окреслено різнопланові аспекти моніторингу екологічної безпеки регіонів України.

РЕЗУЛЬТАТИ

При загальній спрямованості державної стратегії переходу на засади сталого розвитку особливої актуальності набуває управління охороною довкілля, раціональним використанням природних ресурсів та безпекою життєдіяльності людини, його значущість зростає в умовах децентралізації управління та підвищення ролі соціально-економічного розвитку регіонів.

Але в останні роки погіршення стану навколишнього природного середовища стало реально впливати на якість життя населення, лімітувати можливості соціального й економічного розвитку великих промислових регіонів і міст. Антропогенне та техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу та продовжує зростати. Близько 15 % території України з населенням понад 10 млн. перебуває у критичному екологічному стані.

Екологічні проблеми областей України тісно пов'язані з регіональною виробничою структурою і обумовлені наявністю у регіоні потужних підприємств-забруднювачів.

Узагальнено можна виділити наступні групи екологічних проблем:

- забруднення атмосферного повітря стаціонарними та пересувними джерелами;
- забруднення поверхневих та підземних вод, порушення річкового режиму;

- зміна структури земельних ресурсів, розвиток деградаційних процесів, зниження родючості ґрунтів та їх забруднення небезпечними речовинами;
- скорочення біорізноманіття;
- загибель лісових насаджень;
- прогресуюче накопичення відходів й відповідний негативний вплив від них.

В цілому екологічні проблеми регіонів доцільно поділити на два типи:

1. Загальні для всіх областей (можуть мати більший чи менший ступінь прояву). До таких проблем віднесено: забруднення атмосферного повітря, підземних й поверхневих вод, накопичення відходів тощо. У першу чергу такі проблеми пов'язані з:

- нерозвиненістю інфраструктури природоохоронного призначення. Це, зокрема, стосуються очисних споруд стічних вод (їх відсутність або експлуатація понад передбачений експлуатаційний строк), об'єктів інфраструктури сфери пов'язаних з відходами очисного обладнання викидів в атмосферне повітря тощо.

- наявністю промислових об'єктів на території регіонів та пов'язаних із ними навантаженням на довкілля.

2. Специфічні для конкретних регіонів. Вони, як правило, пов'язані з особливостями економічної діяльності у регіонів (зокрема домінування певних галузей промисловості), природними особливостями території (наприклад, появи екзогенних геологічних процесів), а також наявністю у минулому аварій техногенного характеру, наслідки яких й досі залишаються відчутними для довкілля та людини. Екологічні проблеми часто пов'язані з недостатньою увагою до впровадження природоохоронних заходів, особливо превентивного, а не ліквідаційного характеру.

За даними моніторингу за станом навколишнього природного середовища та статистичної звітності підприємств кожна область має змогу виділити ті екологічні проблеми які набули найбільшого загострення в регіоні (зазвичай вони зазначаються у екологічних паспортах). Аналіз інформації екологічних паспортів дозволив згрупувати екологічні проблеми в блоки із визначенням регіонів (табл. 1).

Таблиця 1

Домінантні екологічні проблеми [узагальнено авторами [3]]

Екологічні проблеми	Області
Забруднення атмосферного повітря стаціонарними джерелами	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська області та м. Київ
Забруднення поверхневих вод та підземних вод, порушення річкового режиму	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Київ
Зміна структури земельних ресурсів, розвиток деградаційних процесів, зниження родючості ґрунтів та їх забруднення небезпечними речовинами	Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Чернівецькі області

Забруднення атмосферного повітря за ступенем хімічної небезпеки для людини посідає перше місце і здійснює значний негативний вплив на всі компоненти довкілля. За даними наукових досліджень, внесок забруднень атмосферного повітря складає від 80 до 90 % від сумарного канцерогенного та не канцерогенного, пов'язаних зі впливом забруднень інших об'єктів навколишнього середовища. Проблема постала найбільш гостра як в Україні в цілому, так в її регіонах. Зокрема це стосується Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Харківської, Запорізької, Київської, Львівської, Івано-Франківської, Вінницької областей та м. Києва, про що свідчать фактичні показники забруднення. Основними забруднювачами виступають підприємства Донецької, Дніпропетровської і Луганської областей. В сукупності вони формують 50,1 % загального обсягу викидів в атмосферне повітря в Україні від стаціонарних та пересувних джерел. Значною мірою екологічні проблеми забруднення атмосферного повітря областей формуються за рахунок населених пунктів – найбільших забруднювачів регіону. Рівень їх забруднення залишається стабільно високим незважаючи на певний спад виробництва. За даними державної служби статистики України у 2016 р. викиди забруднюючих речовин, атмосферне повітря здійснювали 8 434 підприємства, найбільша кількість яких була сконцентрована у Донецько-Придніпровському регіоні держави, зокрема Донецькій (10,9 % загальної кількості підприємств), Луганській (6,7 %), Дніпропетровській (5,5 %) областях.

Забруднення поверхневих та підземних вод на відміну від інших екологічних проблем характеризується певною специфікою. Разом зі стічними водами, а також і поверхневим стоком з річкових водозборів надходить велика кількість забруднень. Основними причинами забруднення поверхневих вод є скид комунально-побутових і промислових стічних вод безпосередньо у водні об'єкти та через систему міської каналізації: надходження до водних об'єктів забруднюючих речовин у процесі поверхневого стоку води з забудованих територій та сільгоспугідь, а також ерозія ґрунтів на водозабірній площі.

Про можливе забруднення поверхневих об'єктів речовинами, що надходять зі стічним водами, свідчить показник скидання забруднених зворотних вод. За цим показником до найбільш вразливих віднесено Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Київську, Харківську області.

Моніторинг якості води поверхневих водойм свідчить про те, що незважаючи на значний спад промислового виробництва за останні роки та у зв'язку з цим зменшення скиду у водойми стічних вод, у країні має місце тенденція до погіршення екологічного стану водойм I та II категорії як за санітарно-хімічними, так і за санітарно-біологічними показниками.

До основних проблем областей пов'язаних із земельними ресурсами віднесено зміни у структурі земельного фонду, значну розораність земель, забруднення ґрунтів та прояви інших негативних процесів (ерозія, засолення ґрунтів тощо). Розораність земель в Україні досягла 81 %, тобто 57 % всієї території. До одного з основних антропогенних показників ступеню впливу на земельні ресурси віднесено сільськогоспо-

дарську освоєність. Сільськогосподарська освоєність земель в Україні перевищує екологічно обгрунтовані норми. Розораність території США становить 15,8 %, а сільськогосподарських угідь – 35,9 %; розораність території Великої Британії, Франції, ФРН – від 28 до 32 %, де частка ріллі рівна від 40 до 58 %.

До основних проблем, що стосуються лісових ресурсів доцільно віднести загибель лісових насаджень та несанкціоноване вирубування лісів. Загибель лісових насаджень відбувається внаслідок лісових пожеж, хвороб лісу, несприятливих погодних умов та пошкоджень лісовими мурахами. Несанкціоноване вирубування – внаслідок недостатнього контролю з боку місцевої влади та контролюючих органів за дотриманням природоохоронного законодавства, не ефективною системи штрафних санкцій за зазначені порушення. В цілому проблема лісових ресурсів має чітко виражений регіональний прояв.

Торкаючись питання відходів, визначено що найбільш несприятливим за цим показником регіонами є Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська й Луганська області. Сукупний обсяг утворення відходів у цих областях у 2016 р. склав 92 % загального обсягу утворення відходів I-IV класів небезпеки України. Однак, питання впливу відходів на довкілля полягає на стільки у обсягах їх відтворення, скільки у їх накопиченні. Внаслідок відсутності в країні розвинутої інфраструктури поводження з відходами та над уповільненому запровадженні ресурсозберігаючих технологій накопичення відходів набуває прогресуючого характеру

В Україні спостерігаються суттєві регіональні відмінності екологічного навантаження та екологічної безпеки територій, що обумовлено тією системою природокористування, що склалась на сучасному етапі у країні, та господарської діяльності. Поняття екологічної безпеки є комплексним та відображає наслідки здійснюваного антропогенного навантаження на окремі компоненти довкілля й ступінь впливу на них. Із зростанням потреб суспільства збільшується навантаження на навколишнє природне середовище. Однак, рівень техніко-технологічного розвитку та підходи до управління використання природних ресурсів на державному рівні, можуть суттєво впливати на зменшення відповідного навантаження при одночасному економічному зростанню в країні.

Надзвичайно високий рівень концентрації промислових і сільськогосподарських комплексів, екологічно не обгрунтована політика урядових структур, а також найбільша у світі техногенна аварія на Чорнобильській АЕС стали причинами глибокої екологічної кризи в Україні та приналежності до найнеблагополучніших країн Європи. За ступенем забруднення та деградації довкілля Україна посідає одне із перших місць у пострадянському суспільстві – при питомій вазі території держави – 2,7 %, викиди шкідливих речовин до атмосфери досягають – 18 %, скидання стічних вод у поверхневі водойми – 12 %, щорічне складування відходів – 19 % від у недалекому минулому загальносоюзних показників.

Частковим вирішенням глобальної екологічної кризи є реструктуризації економіки, а саме вектор на перспективність залучення інвестицій у «зелені» сек-

тори економіки, які будуть спонукати бізнес шукати нові джерела зростання.

«Зеленою» є така економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей та зміцнення соціальної справедливості при одночасному істотному зниженні ризиків для навколишнього середовища та дефіциту екологічних ресурсів.

Зменшення негативного впливу на довкілля через формування нових «зелених» галузей та «озеленення» вже існуючих, справедливий розподіл природних багатств між народами, поколіннями, статями, трансформація системи економічного обліку та податків з врахуванням цінності природного капіталу є практичним механізмом реалізації цілей «зеленої» економіки та сталого розвитку. Саме «зелена» економіка є механізмом забезпечення сталого розвитку. Сьогодні зростає цінність природного капіталу, трансформуються методики розрахунків економічних індексів країн, секторів економіки, підприємств з врахуванням соціальних та екологічних параметрів. А розвиток «зеленого» бізнесу відбувається наростаючими темпами, особливо в США та ЄС, а ці сектори економіки стають найбільш привабливими для інвестицій капіталів та технологій.

Зменшення або усунення екологічно шкідливих субсидій, використання ринкових стимулів, вдосконалення регулювання, переходу до «зелених» державних закупівель, а також стимулювання інвестицій дозволить змінити сьогоднішню економічну модель. Річний обіг «зеленої» економіки в ЄС складає більше 300 млрд. євро, що дорівнює 2,5 % ВВП. Кількість зайнятих близько 3,4 мільйонів осіб, тобто 1,5 % усіх працевлаштованих. Чверть всіх інвестицій спрямовуються саме в чисті технології. Вітроенергетика дає максимальний приріст інвестицій порівняно із іншими галузями економіки ЄС за останні роки.

Перехід до такої економіки можна забезпечити щорічними вкладеннями в розмірі 2 % світового ВВП (приблизно 1,3 млрд. дол.) протягом 2012-2050 рр. [9-11]. Стратегічними пріоритетами розвитку «зеленої» економіки в Україні є створення нормативно-правової бази, гармонізованої із стандартами ЄС, сприятливої для екологічної трансформації господарства; створення інвестиційно привабливих умов ведення бізнесу для притоку інвестицій та «зелених» технологій; поширення інформації про привабливість «зеленої» економіки у середовищі інвесторів та менеджерів; формування внутрішнього ринку екологічно свідомих споживачів.

Список використаних джерел

1. Богач Л.В. Основні положення та напрями реалізації стратегії раціонального землекористування в аграрних формуваннях. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес», 2014. Вип. 200. Ч. 4. с. 23-30.
2. Мусіна Л.А., Кваша Т.К. Доповідь про зелену трансформацію в Україні на основі показників зеленого зростання. ОЕСР. EaP GREEN, 2017. 59 с.
3. Марчук Л.П. "Зелена" економіка: суперечності та перспективи розвитку. Вісн. аграр. науки Причорномор'я. 2014. Вип. 1. 34-41с.
4. Офіційний сайт Міністерства екології та

природних ресурсів України. URL: <https://menr.gov.ua/content/ekologichni-pasporti-regioniv.html>.

5. Потапенко В.Г. Трансформація використання природно-ресурсної сфери України на засадах «зеленої» економіки: монографія. Суми. Папірус, 2013. 383 с.
6. Степаненко-Липовик Б.В. Зелений бізнес: сутність, фінансові аспекти, напрями розвитку в Україні. Монографія. Аграр Медіа Груп, Київ. 2013. 272 с.
7. Сталий розвиток країн світу. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. 2015. URL: <http://wdc.org.ua/uk/services/country-profiles-visualization>.
8. Статистичні дані щодо викидів забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Стратегія «Зеленого» зростання ОЕСР. URL: www.oecd.org/greengrowth.
10. Green Economy Initiative. URL: www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/07-unepe-eaton.pdf.
11. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. New York: United Nations Environment Programme, 2011. 52 p.
12. Report of the Asia and the Pacific Regional Preparatory Meeting on «Promoting productive capacity, employment and decent work in Asia and the Pacific. Annual Ministerial Review of the Economic and Social Council URL: <http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/amr2012japan.shtml>.

References

1. Bohach L.V. The main provisions and directions of sustainable land use strategy implementation in agricultural business formations. Science herald of the national agricultural University of Ukraine. Series «Agricultural management, economics, business», 2014. Issue 200. Part 4. pp. 23-30. (in Ukrainian)
2. Musina L.A., Kvasha T.K. Report on a green transformation in Ukraine on the basis of indicators of the green growth. OЕСP. EaP GREEN, 2017. 59 p. (in Ukrainian)
3. Marchuk L. P. «Green» economy: controvercies and development perspectives. Ukrainian Black Sea region agrarian science, 2014. Vol. 1. pp. 34-41. (in Ukrainian)
4. Official website of the Ministry of ecology and natural resources of Ukraine. URL: <https://menr.gov.ua/content/ekologichni-pasporti-regioniv.html>. (in Ukrainian)
5. Potapenko V.H. Transformation of natural resources exploitation in Ukraine on the basis of «Green» Economy: monograph. Sumi. Papirus, 2013. 383 p. (in Ukrainian)
6. Stepanenko-Lypovyk B.V. Green Business: essence, financial aspects, directions for development in Ukraine. Monograph. Media Group, Kiev. 2013. 272 p. (in Ukrainian)
7. Sustainable development of world countries. World Data Center for geoinformatics and sustainable development. 2015. URL: <http://wdc.org.ua/uk/services/country-profiles-visualization>. (in Ukrainian)
8. Statistical data on atmosphere pollutants and carbon dioxide emissions URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)
9. «Green» Development Strategy of OECD. URL: www.oecd.org/greengrowth.
10. Green Economy Initiative. URL: www.unece.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/07-unepe-eaton.pdf.
11. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. New York: United Nations Environment Programme, 2011. 52 p.
12. Report of the Asia and the Pacific Regional Preparatory Meeting on «Promoting productive capacity, employment and decent work in Asia and the Pacific. Annual Ministerial Review of the Economic and Social Council URL: <http://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/amr2012japan.shtml>.

КОВТУНЕНКО

Ксенія Валеріївна
k.v.kovtunenکو@mzeid.in

УДК 330:322

ФОМІНА

Наталія Миколаївна
natalyfomina20@gmail.comПРАВОВА ОСНОВА
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ: ПІДТРИМКА ТА
ПЕРЕШКОДИLEGAL FRAMEWORK OF
INVESTMENT-INNOVATIVE
ACTIVITY: SUPPORT AND
OBSTACLESд.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

бакалавр, НУ "ОЮА"

Інвестиційно-інноваційна діяльність є значущим фактором для ефективного економічного і соціального розвитку України. Мета даної статті – аналіз правової основи інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, з'ясування її недоліків та виявлення шляхів її удосконалення. Розглянуто основні проблеми нормативно-правового регулювання даної діяльності. З'ясовано основні недоліки законодавчої бази в інвестиційно-інноваційній сфері. Охарактеризовано основні нормативно-правові акти України, що регламентують інвестиційно-інноваційну діяльність. Визначено недоліки та шляхи удосконалення сучасної законодавчої бази щодо регулювання цієї сфери діяльності. Усунення зазначених в статті недоліків законодавчої бази надасть змогу залучити більше інвестиційно-інноваційних ресурсів в економіку країни.

* * *

Инвестиционно-инновационная деятельность является значимым фактором для эффективного экономического и социального развития Украины. Цель данной статьи – анализ правовой основы инвестиционно-инновационной деятельности в Украине, определение ее недостатков и выявление путей ее совершенствования. Рассмотрены основные проблемы нормативно-правового обеспечения инвестиционно-инновационной деятельности. Выявлены основные недостатки законодательной базы в инвестиционно-инновационной сфере. Охарактеризованы основные нормативно-правовые акты Украины, регламентирующие инвестиционно-инновационную деятельность. Определены недостатки и пути совершенствования современной законодательной базы по регулированию данной сферы деятельности в Украине. Устранение указанных в статье недостатков законодательной базы позволит привлечь больше инвестиционно-инновационных ресурсов в экономику страны.

* * *

Investment-innovative activity is a significant factor for the effective economic and social development of Ukraine. Investment-innovative activity has an impact on structural changes in the economy, resource and production potential and the development of industries and spheres of the economy. In ensuring the economy's exit from the crisis situation and its stable development, a scientifically grounded investment-innovative policy of the state plays a decisive role. Due to the fact that the volume of investments from the State budget for innovative purposes is insignificant from its total volume, the problem of searching for new non-traditional sources of investment financing becomes important. In particular, for Ukraine the issue is the search and development of schemes for attracting the population's funds to finance priority innovative projects and programs. This article determines the real sources, directions, structure of investments, rational and effective measures for the implementation of national, regional and local socio-economic and technological programs, reproduces processes at the macro and microeconomic levels. The purpose of this article is to analyze the legal framework of investment-innovative activity in Ukraine, to identify its deficiencies and determine ways to improve it. Primary problems of legal regulation of investment-innovative activity are considered. Main shortcomings of legislative framework in the investment-innovative sphere are identified. Fundamental normative legal acts of Ukraine that regulate this activity are described. Deficiencies and ways of improving the modern legislative framework for regulation of investment-innovative activity in Ukraine are identified. Elimination of shortcomings of legislative base mentioned in article will enable to attract more investment-innovative resources in economy of the country.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, законодавча база, державне регулювання, закон, інновації, правове забезпечення

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, законодательная база, государственное регулирование, закон, инновации правовое обеспечение

Keywords: investment-innovative activity, legal framework, state regulation, law, innovations, legal enforcement

ВСТУП

Інвестиційно-інноваційна діяльність має вплив на структурні зворушення в економіці, ресурсно-виробничий потенціал та розвиток галузей і сфер господарства. Кількісні та якісні зміни інвестицій впливають на обсяг та глибину суспільного поділу праці, який, у свою чергу, стимулює виникнення різноманітних видів діяльності, спеціалізації території.

Існує явна залежність інвестицій від рівня еконо-

мічного зростання. Водночас індикатором розвитку економіки є дані щодо показників валових і чистих інвестицій. Для економіки має важливе значення не тільки кількість інвестицій, але й ефективність їх використання. Саме ефективність слугує стійкому економічному зростанню. Для покращення показників ефективності необхідне удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує економічний розвиток України.

Відносини у сфері інноваційної діяльності базу-

ються на Конституції України, як вищому законодавчому акті, і формуються із законів України «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», та інших законодавчих актів [1].

Інвестиційно-інноваційна діяльність має вагомe значення для економіки країни, у зв'язку з чим в Україні сформовано потужну законодавчу базу, яка, за різними підрахунками складає понад ста нормативно-правових актів. До них належать кодекси, закони, підзаконні акти, постанови, укази, положення, рекомендації, інструкції та інші документи, які безпосередньо регулюють інвестиційно-інноваційні відносини та відносини, побічно пов'язані з цією сферою діяльності. До кодексів України належать: Податковий, Митний, Бюджетний, Земельний тощо, які здебільшого є зосередженими на регулюванні відповідних відносин, але побічно зачіпають і регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

МЕТА РОБОТИ

Мета статті – аналізування правової основи інвестиційно-інноваційної діяльності, визначення її недоліків та виявлення шляхів її удосконалення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження застосовано загальнонаукові методи (діалектичний, історичний, системний, аналіз, синтез, індукція, дедукція) та спеціальні методи (порівняльно-правовий, метод тлумачення правових норм, метод наукової абстракції).

РЕЗУЛЬТАТИ

Нині нові види продукції опановуються в більшості шляхом використання науково-технічних розробок, сформованих у попередніх роках. Беручи досвід з вітчизняної практики інвестиційно-інноваційні процеси мають переважно застарілий та менш афективний характер. Безсумнівно, даний вид інноваційного розвитку не надає можливості підтримувати конкурентоспроможність на необхідному рівні протягом довготривалого проміжку часу.

Найважливіше місце в державному регулюванні інвестицій займає нормативно-правове регулювання. Тому що переважна більшість процедур пов'язаних з державним регулюванням проводиться за допомогою правових методів регулювання відносин. Відповідно до цього, покращення норм та принципів нормативно-правового регулювання іноземного інвестування є головним чинником посилення надходжень капіталу нерезидентів [2].

Для того щоб досягти правового порядку в даній сфері діяльності необхідно сформулювати в Україні на основі оптимального об'єднання саморегулювання відносин суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин, а також державного контролю в сфері інноваційної діяльності. Втручання не повинно бути таким що порушує закони, але повинно бути достатнім задля забезпечення завдань розвитку та виконання закону. Державне регулювання містить у собі контроль за відповідністю законодавчим вимогам і відповідним державним інноваційним програ-

мам. Існують певні лімітування та заборони використання іноземних інвестицій в окремих галузях або об'єктах інноваційної діяльності [3].

Недостатній аналіз проблем законодавчого регулювання значною мірою негативно відображається на ефективності залучення та застосування іноземних інвестицій в Україні.

Нині правова система України формується з великої кількості нормативно-правових актів, що регулюють відносини, пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Утворення сьогodнішньої української нормативно-правової бази, яка регулює відносини в інвестиційно-інноваційній сфері розпочалося з оголошення незалежності України та прийняття Конституції України.

Одним з перших заходів які мали місце в регулюванні інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні стало затвердження Верховною Радою України законів України «Про інноваційну діяльність» від 4 червня 2002 р., «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 1 квітня 1991 р. та «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ.

Нормативно-правова база розкриває правове положення інвесторів щодо процедур вкладу власних та залучених майнових та немайнових цінностей у різноманітні об'єкти інвестування. Даними законами сформовано правовий статус діяльності інвесторів. Визначено особливості, методи, способи та форми здійснення даних процедур.

Головна направленість Закону України «Про інвестиційну діяльність» зводиться до гарантування рівності суб'єктів інвестиційно-інноваційної діяльності, захисту прав, інтересів і майна суб'єктів даних правовідносин, а також на забезпечення стабільного та масштабного інвестування економіки України. Робиться окрема увага на розвиток міжнародного співробітництва та інтеграції в економічній сфері. Зазначеним вище законом зазначено головні правові, економічні та соціальні умови інвестиційно-інноваційної діяльності на території України [4-5].

До основоположних нормативних актів у інвестиційно-інноваційній сфері в Україні також можна віднести: Декрет Кабміну України «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» від 31 грудня 1992 р., Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 р., Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93/96, Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 січня 2006р..

Зі їх змісту випливає визначення організаційно-правових засад формування та організації діяльності, а також зазначено межі відповідальності суб'єктів, специфіка управління активами, окреслено загальні вимоги до складу, структури та процедури зберігання інвестицій, особливі правила щодо процедури розміщення та обігу цінних паперів, прийому та способи формування та ефективного використання економічних ресурсів інвесторів тощо.

Державний контроль за інвестиційно-інноваційною діяльністю здійснюється з наміром здійснення

економічної, науково-технічної і соціальної політики, з досягненням поставлених цілей, а також економічного розвитку України, з наміром виконання державних та місцевих програм розвитку економіки, поповнення бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності [6-8].

ВИСНОВКИ

Сучасна ситуація в Україні, відносно правового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності, визначається відсутністю єдиних методологічних підходів до створення необхідної законодавчої бази. Більшість чинних законодавчих актів не враховують реально існуючих сучасних економічних і соціальних умов, до того ж не вистачає комплексного характеру у правовому регулюванні цієї сфери діяльності. Здебільшого законодавчі акти, щодо нормативно-правового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, виявляються неузгодженими між собою та визначають лише загальні, найбільш принципові положення і не формують інвестиційно-інноваційну діяльність як логічний процес, спрямований на зростання української економіки.

Правове регулювання - складна і багатоаспектна проблема, котра пов'язана з пошуком найбільш оптимальних форм і методів юридичного впливу на суспільні відносини в сфері економіки.

Сукупність правових норм може бути ефективною лише в тому випадку, якщо створює умови для вільної творчої діяльності господарюючих суб'єктів, використовуючи при цьому весь потенціал ринкової економіки. Особлива увага повинна бути приділена стабільності правових актів. Однією з основних причин непривабливості нашої країни для інвестиційно-інноваційної діяльності є саме нестабільність правової бази інвестування, що є особливо актуальним на даному етапі та негативно впливає на покращення показників інвестиційно-інноваційної активності регіонів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.06.2002 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
2. Любимов В.І. Особливості державного регулювання іноземних інвестицій: закордонний досвід. Економічний простір. 2009. № 21. С. 65-71.
3. Господарський кодекс України, Відомості Верховної

Ради України (БВР). 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, с. 144. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

4. Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи. Мін'юст України; Роз'яснення від 08.05.2012. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0015323-12>.

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність», Редакція від 18.12.2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

6. Ковтуненко Ю.В. Умови забезпечення економічно безпечною інноваційного розвитку підприємств промислового сектору. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. 2017. Випуск 3. С. 138-146.

7. Ковтуненко К.В., Ковтуненко Ю.В. Інноваційна інфраструктура: напрямки розвитку та участь держави. Вісник національного університету. «Львівська політехніка». Львів, 2012. № 725. С. 122-125.

8. Ковтуненко К.В. Закономірності та основні доміанти розвитку машинобудівних підприємств в умовах стратегічних змін. Економічний часопис – XXI. 2013. №5-6 (1). С. 75-78.

References

1. The Law of Ukraine "On innovation activity" № 40-IV from 04.06.2002. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>. (in Ukrainian)

2. Lyubimov V.I. Features of state regulation of foreign investments: foreign experience. Ekonomichnyi prostir. 2009. № 21. pp. 65-71. (in Ukrainian)

3. The Verkhovna Rada of Ukraine. The Economic Code of Ukraine. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, art.144. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (in Ukrainian)

4. Investment legislation: status, problems, perspectives. Ministry of Justice of Ukraine; Explanation from 08.05.2012. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0015323-12>. (in Ukrainian)

5. The Law of Ukraine "On investment activity" from 18.12.2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (in Ukrainian)

6. Kovtunenکو Yu.V. Conditions for ensuring economically secure innovative development of enterprises in the industrial sector. The economic discourse. International scientific journal. 2017. Issue 3. pp. 138-146. (in Ukrainian)

7. Kovtunenکو K.V., Kovtunenکو Yu.V. Innovative infrastructure: directions of development and participation of the state. Herald of national university "Lvivska politekhnik". Lviv, 2012. № 725. pp. 122-125 (in Ukrainian)

8. Kovtunenکو K.V. Regularities and basic dominants of the development of machine-building enterprises in the context of strategic changes. Ekonomichnyi chasopys – XXI. – 2013. № 5-6 (1). pp. 75-78. (in Ukrainian)

ШУМ

УДК 657

МОСКАЛЮК

Михайло Анатолійович
0661012632t@gmail.com

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ
АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА НА
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Олексій Володимирович

к.е.н., доцент, Харківській
інститут фінансів КНТЕУ

THE ECONOMIC ESSENCE OF
CIRCULATING ASSETS OF THE
ENTERPRISES AT THE PRESENT STAGE
OF ECONOMY'S DEVELOPMENT OF
UKRAINE

студент Харківського
інституту фінансів КНТЕУ

У статті досліджено підходи до визначення сутності категорії «оборотні активи», розглянуто історіографію даної категорії та запропоновано авторське визначення оборотних активів, що забезпечить формування адекватного сприйняття агрегованої інформації суб'єктами підприємницької діяльності та побудову теоретичного підґрунтя для подальшого дослідження оборотних активів як економічної категорії. Узагальнення наведеного дає можливість стверджувати, що всебічне теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння його сутності мають велике практичне значення.

* * *

В статье исследованы подходы к определению сущности категории «оборотные активы», рассмотрено историографию данной категории и предложено авторское определение оборотных активов, что обеспечивает формирование адекватного восприятия агрегированной информации субъектами предпринимательской деятельности и построение теоретической основы для дальнейшего исследования оборотных активов как экономической категории. Обобщение приведенного дает возможность утверждать, что всестороннее теоретическое исследование категории оборотных активов, правильное понимание сущности имеют большое практическое значение.

* * *

The article studies the approaches to the definition of the category of "current assets", considers the historiography of this category and proposes the author's definition of current assets, which ensures the formation of an adequate perception of aggregated information by business entities and the construction of a theoretical basis for further study of current assets as an economic category. An indispensable condition for the effective economic activity of the enterprise is the availability of current assets, which, together with the labor force, is the most important element (factor) of production. Insufficient provision of the company with working capital paralyzes its activities and leads to deteriorating financial position. The purpose of the work is a brief review of the treatment of domestic and foreign scientists regarding the economic essence of current assets and their differences from working capital and working capital in order to develop a generalization definition of this category. Methods of research in accordance with the purpose of the study were used general scientific methods: analytical method, method of generalization in monitoring the positions of scientists. The generalization of the above provides an opportunity to assert that the comprehensive theoretical study of the category of working capital, the correct understanding of its essence are of great practical importance. The generalization of the above gives the opportunity to assert that the comprehensive theoretical study of the category of working capital, the correct understanding of its essence are of great practical importance. Subsequent studies are related to the classification of objects to negotiable or irreversible. This necessitates the division of resources into separate categories, which is needed to ensure that the perception of aggregated information is understood by its users. Proper classification of information simplifies the work of an analyst through providing important, specific information. Classification and grouping of data leads to an understanding of dependencies, so the classification should take into account certain interests and be expedient when answering a certain question.

Ключові слова: оборотні активи, період обороту, прибуток

Ключевые слова: основные средства, период оборота, прибыль

Keywords: fixed assets, period of turnover, profit

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку економіки України питання управління оборотними активами є надзвичайно важливими у напрямку забезпечення достатнього рівня ліквідності, прибутковості вітчизняних підприємств, і тому розглядалися у багатьох наукових працях, зокрема в працях Колодяжної К.А., Барнгольц С.Б., Омелянович Л.А., Бланк І.О., Ямпольського М.М., Філімоненкова О.С., Римарчук А.М. та інших, але у літературних джерелах немає одностійності щодо визначення сутності поняття «оборотні активи».

Актуальність теми

Неодмінною умовою здійснення підприємством ефективної господарської діяльності є наявність оборотних активів, які разом з робочою силою є найважливішим елементом (чинником) виробництва. Недостатня забезпеченість підприємства оборотними активами паралізує його діяльність і приводить до погіршення фінансового положення.

Вивчення сучасної економічної літератури показало, що серед вітчизняних вчених економістів відсутній єдиний погляд щодо трактування таких категорій, як «оборотні кошти», «оборотний капітал» і «оборот-

ні активи». До того ж дуже часто ці категорії помилково ототожнюють, що значно ускладнює подальше дослідження процесу управління оборотними активами. Виходячи з цього необхідним є вивчення теоретичного підґрунтя, з'ясування змісту та уточнення категорійного апарату.

Дослідження теоретичних основ оборотних активів свідчить про те, що вони залишаються дискусійними. Це пояснюється складною і багатогранною природою оборотних активів та їх матеріалізованої структури.

Сучасна економічна наука характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів у трактуванні категорії оборотних активів, закономірностей їх руху, меж існування і співвідношення з іншими економічними категоріями (оборотний капітал, оборотні засоби, оборотні фонди, фонди обігу тощо).

МЕТА РОБОТИ – короткий огляд трактувань вітчизняних і зарубіжних вчених щодо економічної сутності оборотних активів та відмінності їх від оборотного капіталу та оборотних коштів з метою розробки узагальнення визначення даної категорії.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до мети дослідження використовувалися загальнонаукові методи: аналітичний метод, метод узагальнення при моніторингу позицій науковців.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як свідчить практика, у вітчизняній нормативній документації відсутнє розмежування поняття оборотний капітал та оборотні активи (кошти).

В Н(С)БО 1 зазначено, що «Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу».

Проаналізувавши поняття «оборотні активи» у

різних літературних джерелах, можна виділити декілька підходів економістів до трактування сутності даного поняття:

- 1) сукупність оборотних фондів та фондів обігу;
- 2) оборотні засоби підприємств, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу;
- 3) грошові кошти та їх еквіваленти, а також інші активи, що використовують в одному операційному циклі;
- 4) сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу;
- 5) засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.

Серед вчених найбільше прихильників визначення оборотних активів як сукупності оборотних фондів та фондів обігу; грошових коштів та їх еквівалентів, а також інших активів, що використовують в одному операційному циклі.

Аналізуючи існуючі в економічній літературі трактування категорії «оборотні активи» (табл. 1), можна відмітити, що більшість авторів в характеристиці оборотних активів акцентують увагу на матеріально-речовий складовий активів підприємства, обслуговуванні поточного господарського процесу, споживанні протягом одного року або одного операційного періоду (виходячи з цього необхідно також підкреслити високий рівень ліквідності оборотних активів і, як наслідок, значний вплив на платоспроможність підприємства).

У деяких економічних літературних джерелах відсутнє чітке визначення поняття оборотних активів, тобто воно розглядається як дві взаємозалежні економічні категорії: оборотні фонди й фонди обігу. Найчастіше терміни «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотні засоби», «поточні активи» багатьма авторами ототожнюються.

Таблиця 1

Різновиди визначень сутності оборотних активів в сучасній економічній літературі

Визначення	Автор або літературне джерело
Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.	НП(С)БО 1
До оборотних активів (фондів) підприємства відноситься та частина майна, яка використовується протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на вартість продукції, що виробляється, змінюючи свою натурально-речову форму.	Круш П. В., Клименко О. В., Подвігіна В. І., Гулевич В.О.
Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаних протягом одного операційного циклу.	Ковальчук І. В.
Оборотні активи – сукупність грошових засобів, авансуємих для створення оборотних виробничих фондів і фондів обороту, які забезпечують постійний кругообіг коштів.	Фролова Л. В., Бакунов А. А., Шаруга Л. В.
Оборотні активи – це сукупність матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів, які беруть участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на виробничий продукт упродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу (сировина, матеріали, готовапродукція, грошові кошти тощо).	Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Захарчін Г. М.
Оборотні активи – група мобільних активів підприємства із періодом використання до одного року, що обслуговують його операційну діяльність і забезпечують його платоспроможність.	Кулішов В.В.
Оборотні активи – сукупність коштів, які забезпечують безперервний їх кругообіг.	Володькіна М. В.

Проведене дослідження дозволяє зробити авторське визначення оборотних активів: «Сукупність май-

нових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються

протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу».

В умовах товарно-грошових відносин рух, кругообіг товарно-матеріальних цінностей опосередковується їх вартістю, що не витрачається, не споживається подібно до її речових носіїв, а залишається у межах процесу відтворення і змінює лише форми свого руху. Так, К. Маркс писав: «вартість взагалі авансується, а не витрачається, оскільки ця вартість, проходячи різні фази свого кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту». Отже, оборотні активи не витрачаються, не споживаються, а авансуються та повертаються підприємству у процесі реалізації продукції.

Отже, оборотні активи як вартісна категорія – це вартість, авансована у кругообіг виробничих оборотних фондів та фондів обігу для забезпечення неперервності процесу виробництва та обігу.

До оборотних активів включаються як матеріальні, так і грошові ресурси. Тому ототожнювати їх з грошовими коштами економічно не обгрунтовано.

ВИСНОВКИ

Узагальнення наведеного дає можливість стверджувати, що всебічне теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння його сутності мають велике практичне значення.

Оборотний капітал і оборотні активи – ці поняття взаємопов'язані й тісно переплітаються між собою. Таким чином вони є тотожними.

Оборотні активи – це ті активи, без яких неможливе ведення господарської діяльності підприємства. Оборотним капіталом на кожному підприємстві оперують щоденно: закуповують сировину і матеріали, використовують їх у виробництві, відвантажують готову продукцію, отримують гроші від дебіторів. Важливість ефективного управління оборотними активами важко переоцінити. Нестача оборотного капіталу може паралізувати діяльність підприємства або погіршити його ліквідність, а надлишок означатиме, що частина капіталу не працює і не приносить прибутку.

Слід розрізняти оборотний (робочий) капітал і чистий оборотний капітал. Оборотний (робочий) капітал – це частина капіталу підприємства, вкладеного

в готівку, ліквідні цінні папери, матеріальні запаси, незавершене виробництво, готову продукцію і дебіторську заборгованість.

Подальші дослідження пов'язані з віднесенням об'єктів до оборотних чи необоротних. Цим зумовлена необхідність поділу ресурсів на окремі категорії, який потрібен для забезпечення відповідного сприйняття агрегованої інформації, яку повинні розуміти її користувачі.

Правильна класифікація інформації спрощує роботу аналітика через надання важливої, конкретної інформації. Класифікація та групування даних призводить до розуміння залежностей, тому класифікація повинна враховувати певні інтереси та бути доцільною при відповіді на певне питання.

Список використаних джерел

1. Кравченко О.С. Оборотні активи: сутність, особливості формування та місце в фінансово-економічному механізмі управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. №5. Т. 2. С. 29-32.
2. Махоріна В.С. Оборотні активи підприємства: фактори впливу та їх характеристика. Науковий вісник КНТЕУ. 2011. вип. 11, ч. II. С. 197-200.
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Янковська В.В. Економічна сутність оборотних активів підприємства. Міжнародний збірник наукових праць. 2010. № 1(16). С. 347-350.

References

1. Kravchenko O.S. Revolving assets: the essence, peculiarities of formation and place in the financial-economic mechanism of enterprise management. Herald of Khmelnytsky national university. 2011. № 5. vol. 2. pp. 29-32. (in Ukrainian)
2. Makorina V.S. Revolving assets of the enterprise: factors of influence and their characteristics. Scientific herald of KNTEU. 2011. Issue 11, part II. pp. 197-200. (in Ukrainian)
3. On Approval of the National Accounting Standards (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements". URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (in Ukrainian)
4. Yankovskaya V.V. The economic essence of the current assets of the enterprise. International collection of scientific works. 2010. № 1 (16). pp. 347-350. (in Ukrainian)

ТАРДАСКІНА

Тетяна Миколаївна
tardaskina@ukr.netк.е.н., доцент, Одеська
національна академія зв'язку ім.
О.С.Попова

ДУШИНА

Анастасія Сергіївна
dushinadias@gmail.comстудент, Одеська національна
академія зв'язку ім. О.С.Попова

МАНЬКО

Марина Петрівна
marymamko@ukr.netздобувач, Одеська національна
академія зв'язку ім. О.С.Попова

УДК 338.47

ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ
ОПЕРАТОРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ ПАТ "УКРТЕЛЕКОМ"DETERMINATION OF MARKETING STRATEGY
OF TELECOMMUNICATIONS' OPERATOR CJSC "UKRTELECOM"

У даній статті проаналізовано діяльність оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком», проведено маркетинговий аналіз та визначено маркетингову стратегію оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком». У ході аналізу було визначено: послуги оператора, які приносять найбільший та найменший дохід; визначено послуги, додатковий вклад грошових коштів, в які може збільшити прибуток оператора, розвиток яких послуг треба підтримувати, та послуги, надання яких бажано завершити; надано рекомендації щодо кожного виду послуг щодо удосконалення діяльності оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком»; визначено його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. На основі цього запропоновано найбільш ефективну маркетингову стратегію для поліпшення діяльності оператора ПАТ «Укртелеком» та підтримання своїх позицій на ринку телекомунікацій.

* * *

В данной статье проанализирована деятельность оператора телекоммуникаций ПАО «Укртелеком», проведен маркетинговый анализ и определено маркетинговую стратегию оператора телекоммуникаций ПАО «Укртелеком». В ходе анализа были определены: услуги оператора, которые приносят наибольший и наименьший доход; определены услуги, дополнительный вклад денежных средств в которые может увеличить прибыль оператора, развитие которых необходимо поддерживать, и услуги, предоставление которых желательно завершить; даны рекомендации к каждому виду услуг по поводу улучшения деятельности оператора телекоммуникаций ПАО «Укртелеком»; определены его сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. На основе этого предложена наиболее эффективная маркетинговая стратегия для улучшения деятельности оператора ПАО «Укртелеком» и поддержания своих позиций на рынке телекоммуникаций.

* * *

In this article the activity of the operator of telecommunications of CJSC "Ukrtelecom" is analyzed, on the basis of the marketing analysis is conducted. CJSC "Ukrtelecom" is the leader of the market of high-speed fixed access to the Internet and occupies a dominant position in the market of fixed telephony. However, today, more and more people refuse fixed-line communications in favor of mobile, and the mobile communications of the company takes a very small share of users through competitors. In the context of a steady reduction in incomes from traditional telephony, the company has relied on the development of Internet technologies and mobile communications of the new standard. However, due to the large number of competitors and threats, there is a need to develop a strategy that could increase the efficiency of the activity of the telecommunications operator of CJSC "Ukrtelecom".

Purpose is conducting marketing analysis and determining on its basis the marketing strategy of the telecommunications operator CJSC "Ukrtelecom". The analysis identified: operator services that bring the biggest and least revenue; services are defined, the additional contribution of money in which can increase the profit of the operator, the development of which services must be supported, and the services, the provision of which is desirable to complete; provided recommendations for each type of service to improve the activity of the telecommunications operator of CJSC "Ukrtelecom"; its strengths and weaknesses, opportunities and threats have been identified. In this work a marketing analysis (BCG analysis, ABC analysis, ADL analysis, SWOT-analysis) of the basic services of the telecommunications operator of PJSC "Ukrtelecom" was conducted, and on the basis of this, the most effective marketing strategy was proposed for improving the activity of the operator of CJSC "Ukrtelecom" and maintaining its position in the telecommunications market.

Ключові слова: стратегія, оператор телекомунікацій, маркетинг, аналіз, ринок телекомунікацій, послуга

Ключевые слова: стратегия, оператор телекоммуникаций, маркетинг, анализ, рынок телекоммуникаций, услуга

Keywords: strategy, telecommunications operator, marketing, analysis, telecommunications market, service

ВСТУП

Одним з важливіших елементів організації маркетингової діяльності є побудова та впровадження її стратегії. Ефективна реалізація маркетингової стратегії можлива лише у разі існування стійкого та стабільного ринку. Це також стосується і телекомунікаційної сфери. Необхідно відмітити, що телекомунікаційний ринок України був розглянутий у роботах таких авто-

рів, як Бойко А.Б. [1], Гурч Л.М. та Курчєва Н.С. [2], Дриль О.І. [3], Гнатюк С.Л. та Здіорук С.І. [4] та ін.. Найбільшим оператором, що надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах України є ПАТ «Укртелеком» [5].

ПАТ «Укртелеком» є лідером ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та займає домінуюче становище на ринку фіксованої телефонії

[5]. Проте сьогодні все більша частина населення відмовляється від фіксованого зв'язку на користь мобільного, а мобільний зв'язок компанії займає дуже малу частку користувачів через конкурентів. В умовах постійного зменшення доходів від традиційної телефонії компанія зробила ставку на розвиток Інтернет-технологій та мобільного зв'язку нового стандарту [5]. Проте через велику кількість конкурентів та загрозу існує необхідність розробки стратегії, яка могла б підвищити ефективність діяльності оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком» та зміцнити конкурентні позиції на ринку послуг. А.С. Редькін та Л.А. Захарченко розглядали фінансові інструменти у системі корпоративного управління ПАТ «Укртелеком» [6]. Семенюк Т.А. розглядав проблеми рекламної кампанії оператора телекомунікацій [7]. О.О. Адлер та І.В. Охріменко використали матричний метод для оцінки конкурентоспроможності продукції ПАТ «Укртелеком» [8]. Проте жоден з цих авторів не висвітлив всі проблеми маркетингової діяльності ПАТ «Укртелеком», відповідно і не було запропоновано стратегію щодо поліпшення діяльності даного оператора.

МЕТОЮ РОБОТИ є проведення маркетингового

аналізу та визначення на його основі маркетингову стратегію оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методи дослідження: системний, економіко-аналітичний та графічний методи, а також SWOT-аналіз, БКГ-аналіз, ADL-аналіз, ABC-аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

ПАТ «Укртелеком» - одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Особливо сильні позиції товариство має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. ПАТ «Укртелеком» є лідером ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та займає провідні позиції на ринку фіксованої телефонії [5].

Для проведення стратегічного аналізу ПАТ «Укртелеком» використаємо найвідоміші методи маркетингового аналізу, а саме: матрицю БКГ, ABC-аналіз та ADL-аналіз та SWOT-аналіз.

Матрицю БКГ для ПАТ «Укртелеком» представлено на рис. 1.

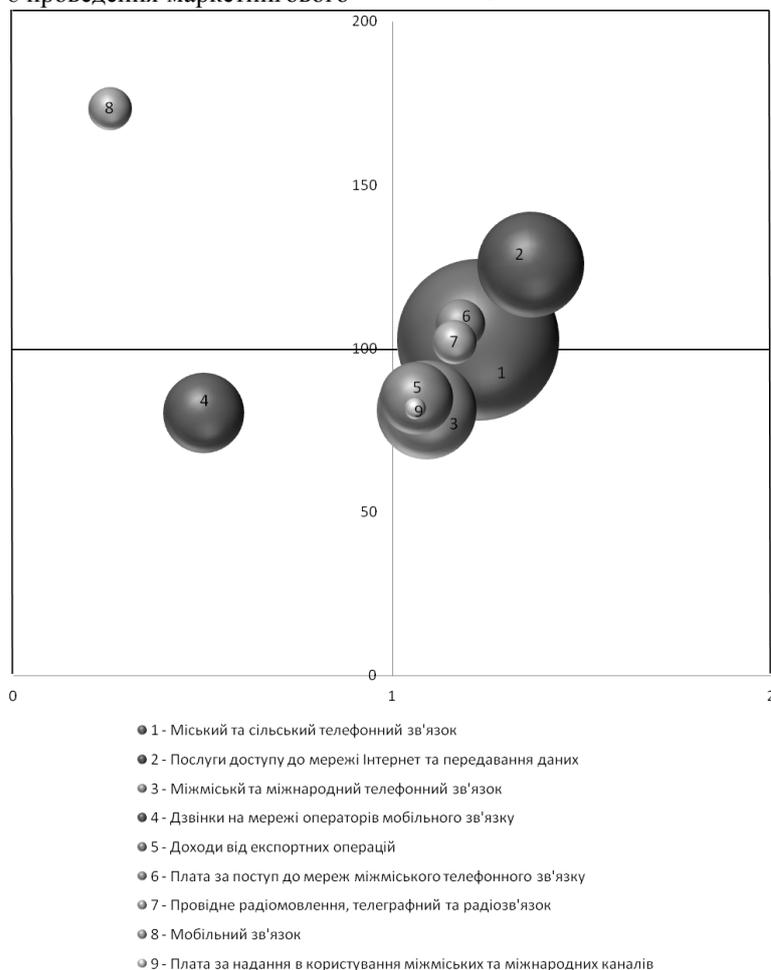


Рис. 1. Матриця БКГ для ПАТ «Укртелеком»

З проведеного аналізу бачимо, що послуга доступу до мережі Інтернет та передавання даних відноситься до «Зірок», приносить прибуток, але додаткове вкладення грошових коштів можуть збільшити розмір прибутку. Натомість послуга дзвінки на мережі операторів мобільного зв'язку відноситься до «Собаки».

Це означає, що надання таких послуг треба завершувати. Мобільний зв'язок відноситься до категорії «Важкі діти». Якщо цьому виду послуги приділяти максимум уваги, у перспективі вона може приносити достатньо великий прибуток і навпаки. Інші види послуг відносяться до «Дійних корів», їх розвиток

треба підтримувати.

Застосуємо ABC-аналіз для ПАТ «Укртелеком». Результат наведено у табл. 1.

Бачимо, що в категорії А знаходяться види послуг, які приносять підприємству найбільший прибуток,

вони є найбільш цінними, а в категорії С- найменш цінні види послуг, вони приносять найбільш малу частку прибутку. Види послуг в категорії В є проміжними. ADL-аналіз ПАТ «Укртелеком» наведено у табл. 2.

Таблиця 1

ABC-аналіз ПАТ «Укртелеком» за 2016 р.

Послуга	Дохід, млн.грн.	Частка, %	Накопичувальна частка, %		Група
			Відносно послуги	Відносно групи	
Міський та сільський телефонний зв'язок	3 160	39,8	39,8	72,1	A
Послуги доступу до мережі Інтернет та передавання даних (комп'ютерний зв'язок)	1 369	17,3	57,1		A
Міжміський та міжнародний телефонний зв'язок	1 194	15	72,1		A
Дзвінки на мережі операторів мобільного зв'язку	773	10	82,1	21,1	B
Доходи від експортних операцій	639	7,1	89,2		B
Плата за доступ до мереж міжміського телефонного зв'язку	295	4	93,2		B
Провідне радіомовлення, телеграфний та радіозв'язок	233	3	96,2	6,8	C
Мобільний зв'язок	220	2,8	99		C
Плата за надання в користування міжміських та міжнародних каналів	53	1	100		C
Всього	7 936	100		100	

Таблиця 2

ADL-аналіз ПАТ «Укртелеком»

Послуга	Рівень зрілості галузі, ринку, сегмента	Конкурентна позиція компанії у галузі	Рекомендації
1	2	3	4
Міський та сільський телефонний зв'язок	Стадія старіння	Домінуюча	Стратегія утримання позиції та збереження долі ринку в галузі; Цілі зросту продаж: максимально довгий час стримувати падіння; Інвестувати тільки при скороченні продажу
Міжміський та міжнародний телефонний зв'язок	Стадія зрілості	Домінуюча	Стратегія утримання позиції та збереження долі ринку в галузі; Цілі за зростом продажу: утримувати зріст рівним зросту ринку
Дзвінки на мережі операторів мобільного зв'язку	Стадія росту	Сприятлива	Стратегія виживання. Чекати сприятливої ситуації для швидкого захоплення долі ринку; Конкурентні переваги: укріплювати існуючі якості послуги; Вибіркове інвестування, тільки в проекти, здатні значно покращити конкурентні переваги компанії в галузі
Плата за доступ до мереж міжміського телефонного зв'язку	Стадія зрілості/старіння	Сприятлива	Стратегія захвату ринкових ніш та сильної диференціації Цілі за зростом продажу: рівний зросту ринку Конкурентні переваги зберігати на існуючому рівні Скоротити інвестиції до мінімально необхідного рівня Або стратегія скорочення витрат та підготовки до виходу з ринку
Плата за надання в користування міжміських та міжнародних каналів	Стадія зрілості / старіння	Сприятлива	
Послуги доступу до мережі Інтернет та передавання даних (комп'ютерний зв'язок)	Стадія росту	Сильна	Стратегія утримання позиції та збереження долі ринку в галузі; Цілі за зростом продажу: утримувати зріст трохи вище або рівним зросту ринку; Конкурентні переваги: укріплювати існуючі якості послуги; Середній рівень інвестування; зберігати лише ті інвестиції, які напругу приведуть до зросту ринку

1	2	3	4
Провідне радіомовлення, телеграфний та радіозв'язок	Стадія старіння	Слабка	Вихід з ринку, закриття бізнесу з мінімальними витратами
Мобільний зв'язок	Стадія росту	Нестійка	Стратегія захвату ринкових ніш та сильної диференціації Цілі за зростом продажу: рівний зросту ринку; Конкурентні переваги зберігати існуючі якості послуги; Вибіркове інвестування, тільки в проекти, здатні значно покращити конкурентні переваги компанії в галузі. Більш акуратно з інвестиціями, підвищується ризик низької окупності
Доходи від експортних операцій	Стадія зрілості	Сприятлива	Стратегія захвату ринкових ніш та сильної диференціації Цілі за зростом продажу: рівний зросту ринку Конкурентні переваги зберігати на існуючому рівні Скоротити інвестиції до мінімально необхідного рівня

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що більша частина послуг ПАТ «Укртелеком» знаходяться в стадії зрілості та старіння, і лише послуги доступу до мережі Інтернет та передавання даних та мобільний зв'язок знаходяться на стадії росту.

Натомість домінуюча конкурентна позиція спостерігається у міського та сільського телефонного зв'язку та міжміського та міжнародного телефонного зв'язку; сприятлива – дзвінках на мережі операторів мобільного зв'язку, платі за доступ до мереж міжміського телефонного зв'язку, платі за надання в користування міжміських та міжнародних каналів та доходів від експортних операцій. Слабка конкурентна позиція у провідного радіомовлення, телеграфного та радіозв'язку; нестійка – у мобільного зв'язку. А от сильна конкурентна позиція спостерігається у послуги доступу до мережі Інтернет та передавання даних (комп'ютерний зв'язок). Також при проведенні аналізу біли надані рекомендації щодо підвищення ефективності надання послуг ПАТ «Укртелеком».

Крім цього, для виявлення слабких та сильних сторін, а також можливостей та загроз, проведемо SWOT-аналіз. Результати зведемо у табл. 3.

Таким чином, провівши маркетинговий аналіз

ПАТ «Укртелеком» та зробивши певні висновки, виявлено наступне:

- провідна телефонія – це найбільша діяльність компанії, але вона втрачає позиції на телекомунікаційному ринку через стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;

- Інтернет-послуги – досить розвинута послуга оператора, але на ринку велика кількість конкурентів, які можуть зміцнити свої позиції;

- мобільний зв'язок – займає найменшу частку ринку через конкурентів, але є найбільш перспективною та популярною галуззю.

Стратегія лідерства у витратах Укртелекому на сьогоднішній день не є ефективною, адже більшість користувачів насамперед цікавить якість надання послуг. І чим вона краще, тим більше користувачі готові заплатити за надання високоякісних послуг зв'язку. А тарифна політика має відповідати якості.

У сьогоднішній день існує безліч стратегій, за допомогою яких можна не тільки втриматись на ринку, а ще й бути лідуючим підприємством та охопити основну нішу ринку. Базові конкурентні стратегії згідно з підходом М. Портера розглянуто у табл. 4 [9].

Таблиця 3

SWOT-аналіз діяльності телекомунікаційного оператора ПАТ «Укртелеком»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
<ol style="list-style-type: none"> Найбільш розгалужена мережа філій; Наявність комплексу технологічних та організаційних ресурсів для надання послуг фіксованого зв'язку по всій території країни та вирішення будь-яких задач у галузі зв'язку «під ключ»; Наявність ліцензій та надання практично повного спектру послуг фіксованого зв'язку; Наявність власної розгалуженої транспортної телекомунікаційної мережі (первинної мережі), що охоплює всю Україну та використовується, як для власних потреб, так і для надання послуг іншим операторам; Домінуюча позиція на ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку України; Сильна позиція на ринку послуг доступу до мережі Інтернет, як для кінцевих користувачів, так і для операторів (провайдерів) телекомунікацій; Наявність власної мережі і міського (в межах України) та міжнародного телефонного зв'язку, яка використовується для надання послуг, як власним абонентам, так і іншим операторам телекомунікацій; 	<ol style="list-style-type: none"> Виконання функцій оператора з надання збиткових загальнодоступних послуг; Неефективна організаційна структура та висока трудомісткість діяльності; Відсутність сучасного комутаційного обладнання у всіх точках приєднання (місцях стику) мережі ПАТ «Укртелеком» з мережами інших операторів телекомунікацій та відомств, що не дозволяє здійснити облік трафіку та контроль за пропуском трафіку; Служба продажу для «бізнес-клієнтів» знаходиться в стадії становлення; Негнучка тарифна політика внаслідок регулювання державою тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги; Значна частка морально та фізично застарілого комутаційного обладнання; Надання нерентабельних послуг зв'язку; Велика дебіторська заборгованість та нестача обігових коштів;

Продовження табл. 3

1	2
<p>8. Наявність ліцензій на надання послуг мобільного зв'язку третього покоління у стандарті UMTS;</p> <p>9. Інноваційні послуги. Надання нових послуг мобільного зв'язку: відеодзвінок, мультимедійні ролики, голосова та відео пошта, високошвидкісний доступ до мережі Інтернет, SMS на номери фіксованого зв'язку;</p> <p>10. Наявність ліцензії на розвиток мережі Wi-Fi в усіх областях України;</p> <p>11. Власна розгалужена мережа сервісних центрів з обслуговуванням споживачів;</p> <p>12. Сильна торгова марка.</p>	<p>9. Відсутність достатнього (в порівнянні з мережею 2G існуючих GSM-операторів) покриття стільниковою мережею 3-го покоління.</p> <p>10. Слаборозвинута маркетингова діяльність (реклама тощо);</p> <p>11. Масштабність телекомунікаційного оператора ПАТ «Укртелеком», через яку підприємство не може гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.</p>
Можливості	Загрози
<p>1. Уряд розпочав реформування законодавчої та нормативної бази;</p> <p>2. Сучасне обладнання дозволяє нарощувати та поліпшувати якість надання додаткових послуг;</p> <p>3. Наявність порівняно дешевого капіталу на міжнародних фінансових ринках;</p> <p>4. Залучення іноземних інвесторів;</p> <p>5. Використання загальних переваг з послугами фіксованої мережі, перш за все "усередині мережних послуг" голосового зв'язку між фіксованим та мобільним фрагментом;</p> <p>6. Надання послуг високої якості (3G та 4G) на всій території України;</p> <p>7. Зростання ринку Інтернет має стійку тенденцію до збільшення;</p> <p>8. Збільшення користувачів мобільного Інтернету.</p>	<p>1. Негнучка державна політика тарифування;</p> <p>2. Активний розвиток послуг мобільного зв'язку;</p> <p>3. Зростання конкуренції та розвиток альтернативних технологій на ринку послуг фіксованого зв'язку;</p> <p>4. Поява можливості альтернативного вибору споживачем оператора міжміського та міжнародного зв'язку;</p> <p>5. Створення іншими операторами власних транспортних мереж;</p> <p>6. Риск тиску конкурентів;</p> <p>7. Перевага конкурентів в залученні грошових коштів на будівництво мережі мобільного зв'язку нового покоління (4 G ліцензії);</p> <p>8. Можлива зміна нормативних документів, які регламентують процедури та ставки взаєморозрахунків між операторами, не на користь ПАТ «Укртелекому»;</p> <p>9. Виникнення нових потреб клієнтів в досконаліших послугах, технологіях;</p> <p>10. Погіршення інвестиційного клімату в країні та відповідне подорожчання позикового капіталу, стагнаційні процеси в економіці.</p>

Таблиця 4

Характерні ознаки конкурентних стратегій згідно з підходом М. Портера [9]

Стратегія	Основні ознаки	Ризики
1	2	3
<p>Лідування на основі зниження витрат (цін)</p>	<p>Виробничі характеристики: «ніхто не зробить це дешевше».</p> <p>Маркетингові особливості: «розрахункові ціни / низькі витрати».</p> <p>Стандартизована продукція: тільки кілька різновидів, обмеженість вибору.</p> <p>Ніяких значних змін у веденні справ: «репутація скромної та надійної компанії».</p> <p>Урахування особливостей «кривої досвіду»: зниження цін, зниження умовно-постійних витрат на одиницю продукції внаслідок ефекту масштабу, додатковий дохід за рахунок зростання обсягів продажу та частки ринку.</p> <p>Висока продуктивність у розрахунку на одного працівника.</p> <p>Зниження витрат на інновації.</p> <p>Можливості встановлення нижньої границі ринкових цін: лідерська позиція дає змогу використовувати ціни як наступальну чи оборонну зброю.</p> <p>Допустимий низький маржинальний прибуток при великих оборотах.</p>	<p>При технологічному прориві (винаході, створення нової технології) поза межами підприємства – ризик втратити перевагу.</p> <p>Сходження нанівещь зроблених раніше інвестицій.</p> <p>Необхідність додаткових витрат («витрати конверсій») на реконструкцію (ліквідацію) масового виробництва.</p> <p>Досягнення конкурентами тих самих показників внаслідок імітації та цілеспрямованих заходів щодо зниження витрат.</p> <p>Запізнення з реакцією на зміни на ринку внаслідок надмірної уваги проблемам витрат.</p> <p>Інтенсивне зростання витрат (прояв ефекту, що дістав назву «ціна масштабу»), пов'язаних зі збільшенням (підтримкою) великих масштабів виробництва, внаслідок чого неможливо звести до мінімуму переваги диференціації.</p>
<p>Диференціація</p>	<p>Виробничі характеристики: «ніхто не зробить це краще».</p> <p>Маркетингові особливості: «наші продукти (послуги) – найкращі серед інших». Основа – різноманітність, вибір за моделями, партіями, деталями, обслуговуванням тощо.</p> <p>Створення більше однієї відмінної характеристики товару (послуги) формування системи КФУ.</p> <p>Різнманітні інновації.</p> <p>Індивідуальні ціни, які перевищують витрати на отримання різноманітних ознак.</p> <p>Інтенсивна рекламна та збутова діяльність.</p>	<p>Привабливість диференціації (тобто особливості асортименту, додаткових послуг) може стати меншою, ніж економічні мотиватори, оскільки диференціація, як правило, дорого коштує (порівняно з серійним і масовим виробництвом аналогічної продукції).</p> <p>Потреби у диференціації зменшаться внаслідок підвищення інформованості споживачів про ситуацію на ринку взагалі та по окремих групах товарів.</p> <p>Імітація може приховати різницю між товарами (особливо на етапі зрілості галузі)</p>

1	2	3
Фокусування	<p>Виробничі характеристики: «виготовлене саме для тебе».</p> <p>Маркетингові особливості: «ми задовольняємо твої потреби краще за всіх».</p> <p>Спеціалізація на певну групу: цільову групу покупців, сегмент географічного регіону.</p> <p>Конкурентні переваги захищаються:</p> <p>а) лідируванням на основі зниження витрат у певному сегменті ринку;</p> <p>б) поглибленою диференціацією (виготовлення продукту або надання послуги для задоволення особливих потреб споживачів цільового сегмента).</p>	<p>Зниження ефекту диференціації фокусуванням за рахунок підвищення витрат на обслуговування вузької стратегічної цільової групи («рух ліворуч від точки беззбитковості»).</p> <p>Скорочення відмінностей у характеристиках потреб вузької стратегічної групи та ринку взагалі (потенційна витрата споживачів).</p> <p>За рахунок подальшої сегментації ринку всередині стратегічної цільової групи, що здійснює конкурент, можлива втрата споживачів.</p>

Через велику кількість загроз існує необхідність визначення стратегії, яка могла б підвищити ефективність діяльності оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком» та зміцнити конкурентні позиції на ринку послуг. Саме тому для ПАТ «Укртелеком» доцільно було б впровадити стратегію диференціації, за допомогою якої оператор зможе не тільки завоювати лояльність покупців до свого підприємства та збільшити попит на свої послуги, а й підвищити тарифи на свої послуги, адже стратегія диференціації полягає в наданні послуг, які, відносно конкурентів, матимуть відмінні, особливі, унікальні та найбільш цінні властивості, які обов'язково зацікавлять сучасну аудиторію.

Таким чином, розроблено маркетингову стратегію, завдяки якій ПАТ «Укртелеком» зміцнить свої конкурентні позиції та значно підвищить ефективність своєї діяльності.

ВИСНОВКИ

У даній роботі проведено маркетинговий аналіз (БКГ-аналіз, АВС-аналіз, ADL-аналіз, SWOT-аналіз) основних послуг оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком» та на основі проведеного аналізу визначено й обґрунтовано найбільш ефективну маркетингову стратегію оператора телекомунікацій ПАТ «Укртелеком».

Список використаних джерел

1. Бойко А.Б. Оцінка ринку телекомунікаційних послуг в Україні та основні напрями його подальшого розвитку. *Інноваційна економіка*. 2014. Вип. 6. С. 49-53.
2. Гурч Л.М., Курчева Н.С. Вдосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. *Логістика*. 2008. № 633. С. 870-882.
3. Дриль О.І. Маркетингові дослідження ринку (на прикладі ринку телекомунікацій). *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. *Логістика*. 2008. № 633. С. 215-223.
4. Гнатюк С. Л., Здіорук С.І. Проблеми становлення інформаційного суспільства в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2007. №1 (2). С. 95-101.
5. Корпоративний центр ПАТ «Укртелеком». *Укртелеком сьогодні*. URL: <http://www.ukrtelecom.ua/about/>

today

6. Редькин А.С., Захарченко Л.А., Лобунов М.А. Новая финансовая корпоративная стратегия в сфере телекоммуникаций. *Научные работы ОНАЗ им. О.С. Попова*. 2004. № 1. С. 103-105.
7. Семенюк Т.А. *Теледискурс: в гармонии с рекламой. Культура народов Причерноморья*. 2002. № 32. С. 307-309.
8. Адлер О.О., Охрименко І.В. Аналіз конкурентоспроможності продукції за допомогою матричного методу оцінки (на прикладі ВАТ «Укртелеком»). *Вісник ХНУ*. 2011. № 3. Т. 2. С. 7-10.
9. Шершньова З.Є. *Стратегічне управління*. Київ, 2004. 127 с.

References

1. Boiko A.B. Evaluation of the telecommunication services market in Ukraine and the main directions of its further development. *Innovative economy*. 2014. № 6. pp. 49-53 (in Ukrainian)
2. Hurch L.M., Kurcheva N.S. Improvement of marketing communications as a factor of increase of competitiveness of the enterprise in the conditions of the modern market. *Herald of National university "Lviv Polytechnic"*. *Logistics*. 2008, № 633. pp. 870-882 (in Ukrainian).
3. Dryl O.I. Market research (on the example of telecommunication market). *Herald of National university "Lviv Polytechnic"*. *Logistics*. 2008, № 633, pp. 215-223 (in Ukrainian).
4. Hnatiuk S. L., Zdiuruk S.I. Problems of formation of the information society in Ukraine. *Strategic priorities*. 2007. № 1 (2), pp. 95-101 (in Ukrainian).
5. The corporate center of CJSC "Ukrtelecom". *Ukrtelecom today*. URL: <http://www.ukrtelecom.ua/about/today> (in Ukrainian).
6. Redkin A.S., Zaharchenko L.A., Lobunov M.A. New financial corporate strategy in telecommunications. *Scientific works of ONAT named after O. S. Popov*, 2004, № 1, pp. 103-105 (in Russian).
7. Semenyuk T.A. *Telediscount: in harmony with ads. Culture of the peoples of the Black Sea*, 2002, № 32, pp. 307-309 (in Russian).
8. Adler O.O., Okhrimenko I.V. Analysis of the competitiveness of products using the matrix method of evaluation (for example, CJSC "Ukrtelecom"). *The journal of KHNU*, 2011, № 3. Vol. 2. pp. 7-10 (in Ukrainian).
9. Shershnova Z.Ie. *Strategic management*. Kyiv, 2004. 127 p. (in Ukrainian).

ШУМ

Михайло Анатолійович
0661012632t@gmail.com

УДК 657

ОМЕЛЬЧЕНКО

Анастасія Павлівна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ
ЗАПАСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

ECONOMIC SATISFACTION OF
MANUFACTURING STOCKS IN THE
ECONOMY OF UKRAINE AT THE MODERN
STAGE

к.е.н., доцент, Харківській
інституту фінансів КНТЕУ

студент Харківського
інституту фінансів КНТЕУ

Стаття присвячена дослідженню основних теоретичних аспектів економічної сутності виробничих запасів з точки зору різних дослідників. Зроблено порівняльний аналіз національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Міжнародних стандартів фінансової звітності 2 «Запаси». Досліджено засади обліку виробничих запасів, розглянуто деяку недоліки в організації обліку виробничих запасів, а також запропоновано шляхи їх удосконалення. Ефективне управління запасами дає змогу прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, зменшити поточні витрати на зберігання їх, вивільнити з поточного господарського обороту частину капіталу, реінвестуючи його в інші активи.

* * *

Статья посвящена исследованию основных теоретических аспектов экономической сущности производственных запасов с точки зрения различных исследователей. Сделан сравнительный анализ национальных Положений (стандартов) бухгалтерского учета 9 «Запасы» и Международных стандартов финансовой отчетности 2 «Запасы». Исследованы основы учета производственных запасов, рассмотрены некоторые недостатки в организации учета производственных запасов, а также предложены пути их совершенствования. Эффективное управление запасами позволяет ускорить оборачиваемость капитала и повысить его доходность, уменьшить текущие затраты на хранение их, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть капитала, реинвестируя его в другие активы.

* * *

The article is devoted to the study of the main theoretical aspects of the economic essence of industrial stocks from the point of view of different researchers. A comparative analysis of national accounting Regulations (standards) 9 "Stocks" and International financial reporting standards 2 "Stocks" is made. The principles of accounting of industrial stocks are investigated, some shortcomings in the organization of accounting of industrial stocks are considered, and also ways of their improvement are offered. Inventories of industrial enterprises make a significant share in balance assets, therefore, from their correct assessment and accounting, the indicators of the financial state, on the basis of which management decisions are made, depend on them. Issues relating to inventory accounting in Ukraine and abroad are at the center of attention of many scholars and researchers. Today, the reform of the company requires a significant reform of the structure of management of economic activities. At the same time, the definition of the minimum size of industrial stocks at enterprises is of great importance, since material costs in these enterprises occupy the largest share. The purpose of the work is to find ways to improve the accounting and organization of in-house economic analysis of inventory for their rational use and increase the efficiency of production. Methods of research in the course of the research, methods of structural-logical analysis, comparison and generalization of individual elements of the Stock according to national accounting Regulations (standards) 9 "Stocks" and International financial reporting standards 2 "Stocks" were used. Effective inventory management allows accelerating the turnover of capital and increasing its profitability, reducing its current storage costs, freeing part of its capital from the current economic turnover, reinvesting it into other assets. To solve the administrative tasks of the analysis of the efficiency of the use of material resources, develop appropriate algorithms. In the industry in which the investigated enterprise operates, the saving of raw materials and materials is important because of the high material content of the products.

Ключові слова: виробничі запаси, стандарти, удосконалення

Ключевые слова: производственные запасы, стандарты, совершенствование

Keywords: production stocks, standards, improvement

ВСТУП

Запаси промислових підприємств становлять значну частку в активах балансу, тому від їх правильної оцінки та обліку залежать показники фінансового стану, на підставі яких приймаються управлінські рішення. Питання, що стосуються обліку виробничих запасів в Україні та зарубіжних країнах знаходяться в центрі уваги багатьох вчених і дослідників. Зокрема, М.Р. Лучко у своїх працях приділяв увагу обліку матеріальних запасів в США, О. М. Губачова розглядала поняття, склад товарно-матеріальних запасів, завдання їх обліку в зарубіжних країнах, Столярчук Г. зай-

мається вивченням обліку запасів в Україні.

Сьогодні реформування підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати на цих підприємствах займають найбільшу питому вагу.

МЕТА РОБОТИ – пошук шляхів вдосконалення обліку та організації внутрігосподарського аналізу виробничих запасів для раціонального їх використання і підвищення ефективності виробництва.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення окремих елементів Запасів відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси».

РЕЗУЛЬТАТИ

Діяльність підприємства завжди починається з матеріальних основ майбутньої продукції. Під час функціонування підприємство розширює власні матеріальні фонди, налагоджує їх кругообіг та використання. Важливе місце на більшості промислових підприємств займають виробничі запаси, де вони виконують роль предметів праці та становлять матеріальну основу продукції.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів на промислових підприємствах є:

- 1) раціональна організація складського господарства;
- 2) розробка номенклатури запасів;
- 3) наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- 4) правильне групування (класифікація) запасів;
- 5) розробка норм витрачання запасів.

Основними завданнями організації обліку запасів на промислових підприємствах є:

- 1) контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням матеріальних цінностей та їх збереженням за місцями зберігання і на всіх стадіях їх обробки;
- 2) відповідність складських запасів нормативам;
- 3) раціональна оцінка виробничих запасів;
- 4) розрахунок фактичної собівартості витрачених матеріалів та їх залишків за місцями зберігання і статтями балансу;
- 5) виявлення всіх витрат, пов'язаних з придбанням або встановленням запасів та визначення первісної вартості;
- 6) контроль за правильністю використання МШП під час їх експлуатації;
- 7) встановлення методології обліку затрат на ви-

робництво і калькулювання собівартості продукції протягом року;

- 8) регламентування складу собівартості продукції;
- 9) своєчасне оприбуткування і списання готової продукції, а також оформлення документів по її руху;

10) забезпечення своєчасного документального оформлення руху продукції – надходження її на склади (випуску з виробництва) і відвантаження покупцям;

11) відображення операцій випуску, відвантаження і реалізації продукції в регістрах поточного обліку у системі бухгалтерських рахунків;

12) контроль за виконанням плану з обсягуреалізації готової продукції, номенклатури, асортименту і якості, а також визначення результатів від її реалізації;

13) визначення стану розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію, отримання точних даних про кількість і якість випущеної продукції і даних про кількість і вартість відвантаженої продукції, а також довідок про залишок готової продукції на складах і контроль за відповідністю фактичних залишків обліковим даним.

Таким чином, необхідною умовою сталого розвитку підприємств є подальше удосконалення та правильна організація обліку взагалі, та зокрема обліку виробничих запасів.

Прагнення України до інтеграції у європейську спільноту дали поштовх до удосконалення П(С)БО 9 та виявлення необхідності приведення його у відповідність до міжнародних стандартів.

Провідним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, необхідно звернути увагу на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2 «Запаси».

Таблиця 1

Характеристика П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси»

П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»
1	2
Сфера застосування	
Норми цього стандарту не розповсюджуються на: незавершене виробництво, поточні біологічні активи та фінансові активи.	Цей Стандарт застосовується до всіх запасів, за винятком: а) незавершене виробництво; б) фінансових інструментів; в) біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю та сільськогосподарською продукцією на місці збирання врожаю.
Склад активів, які визначаються стандартами як запаси	
До складу запасів включають: а) сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва; б) продукцію, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністрації; в) незавершене виробництво; г) готова продукція, МШП.	До складу запасів включають: а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; б) перебувають у процесі виробництва для продажу. в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.
Оцінка запасів при надходженні	
Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів	Запаси оцінюються за меншою з двох величин: собівартість та чиста вартість реалізації

Продовження табл. 1

1	2
Оцінка запасів при вибутті	
Ідентифікованої собівартості і відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу	Метод стандартних витрат; Метод роздрібних цін.
Оцінка запасів на дату балансу	
Запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.	Чиста вартість реалізації.
Розкриття інформації про запаси в примітках до фінансової звітності	
Балансова вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу.	Сума будь-якого сторнування, часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Аналогічне трактування терміну «Запаси» викладено у МСБО 2, проте П(С)БО 9 до запасів відносять також активи, які утримуються для споживання у процесі управління підприємством. Таке доповнення є доречним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

ВИСНОВКИ

Ефективне управління запасами дає змогу прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, зменшити поточні витрати на зберігання їх, вивільнити з поточного господарського обороту частину капіталу, реінвестуючи його в інші активи. Для розв'язання управлінських завдань аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розробляють відповідні алгоритми. У галузі, в якій працює досліджуване підприємство важливим є економія сировини та матеріалів через високу матеріалоемність продукції.

Список використаних джерел

1. Безверхий К.В. Особливості бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами: порівняльний аспект. *Облік і фінанси*. 2014. № 2. С. 8-13.
2. Гомова О.В. Облік та аналіз ефективності викорис-

тання виробничих запасів на підприємствах *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. С. 76-81.

3. Єрмоленко Г.С. Організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення *Проблеми економіки транспорту*. 2012. № 3. С. 29-33

4. Скрипник М.І. Сучасний підхід до організації обліку запасів на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2015. № 11.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021

6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

References

1. Bezverkhyy K.V. Features of accounting in accordance with national and international standards: a comparative aspect. *Accounting and finance*. 2014. № 2. pp. 8-13. (in Ukrainian)

2. Homova O.V. Accounting and analysis of the efficiency of the use of inventory at enterprises *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*. pp. 76-81 (in Ukrainian)

3. Yermolenko H.S. The organization of inventory accounting, shortcomings of accounting and ways to improve it *Problems of transport economics*. 2012. № 3. pp. 29-33 (in Ukrainian)

4. Skrypnyk M.I. Modern approach to inventory accounting at the enterprise. *Effective economy*. 2015. № 11. (in Ukrainian)

5) International Accounting Standard 2 (IAS 2). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (in Ukrainian)

6) On Approval of the Regulations (Standard) of Accounting. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (in Ukrainian)

ТКАЧЕНКОСергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

д.е.н., доцент кафедри,
в.о. ректора Вищого навчального
закладу «Міжнародний
технологічний університет
«Миколаївська політехніка»

УДК

338.242.2:[65.012.122:338.45.01]

**ЗНАЧЕННЯ
МЕТОДОЛОГІЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ
У ДВОФУНКЦІОНАЛЬНОМУ
ЕВОЛЮЦІОНУВАННІ
ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНИХ
ПІДРАХУНКІВ**

**THE SIGNIFICANCE OF THE
METHODOLOGY OF EFFECTIVE
ECONOMIC DIAGNOSTICS IN
THE TWOFUNCTIONAL
IMPROVEMENT OF ECONOMIC
AND ANALYTICAL
CALCULATIONS**

ПОТИШНЯК

Олена Миколаївна



д.е.н., доцент, професор кафедри,
Харківський національний технічний
університет сільського
господарства ім. Петра Василенка

У статті визначено, провідне положення серед елементів методу займає методологічне забезпечення, яке представляє сукупність керівних матеріалів, які визначають зміст функції ефективної діагностики та регламентують порядок її здійснення на усіх рівнях ієрархії управління виробництвом. І хоча у перспективних теоретико-методологічних матеріалах із створення функціонально розвинутих систем управління виробничими об'єднаннями та підприємствами промисловості, даний вид забезпечення і знайшов своє висвітлення, сучасна прогресивна практика переконливо свідчить, ефективне функціональне розвинування підсистем системи управління можливе тільки на основі глибокого опрацювання теоретико-методологічних аспектів кожної конкретної функції. Обґрунтовано, методологія надає можливість у більш-менш явному вигляді визначити проектні рішення відносно інформаційного виходу та інформаційного входу завдань ефективної економічної діагностики у функціонально розвинутих системах управління науково-виробничими об'єднаннями і підприємствами промисловості. Комплексно відображаючи усі сторони та процеси виробничо-господарської діяльності об'єднань і підприємств, методологія допомагає сформулювати склад завдань ефективної економічної діагностики, визначити їх взаємозв'язки та послідовність вирішення, що істотно полегшує побудову моделі функціональної структури ефективної діагностики у функціонально розвинутих системах управління науково-виробничими об'єднаннями і підприємствами промисловості. Доведено, що методологія виступає найважливішим таким, який забезпечує елементом методу ефективної економічної діагностики у функціонально розвинутих системах управління об'єднаннями та підприємствами, багато у чому визначає ідеологію і характер проектних рішень за іншими її елементами, які забезпечують. Унаслідок цього очевидно, що розробка, затвердження та передача теоретико-методологічних матеріалів із підсистем (функції) ефективної економічної діагностики об'єднанням і підприємствам, які функціонально розвивають економіко-аналітичні розрахунки, повинні здійснюватися у першу чергу та передувати проведенню планових (програмних) робіт за іншими видами забезпечення.

* * *

В статье определено, ведущее положение среди элементов метода занимает методологическое обеспечение, которое представляет совокупность руководящих материалов, которые определяют содержание функции эффективной диагностики и регламентируют порядок её осуществления на всех уровнях иерархии управления производством. И хотя в перспективных теоретико-методологических материалах по созданию функционально развитых систем управления производственными объединениями и предприятиями промышленности, данный вид обеспечения и нашел своё отражение, современная прогрессивная практика убедительно свидетельствует, эффективное функциональное развитие подсистем системы управления возможно только на основе глубокой проработки теоретико-методологических аспектов каждой конкретной функции. Обосновано, методология даёт возможность в более или менее явном виде определить проектные решения относительно информационного выхода и информационного входа задач эффективной экономической диагностики в функционально развитых системах управления научно-производственными объединениями и предприятиями промышленности. Комплексно отражая все стороны и процессы производственно-хозяйственной деятельности объединений и предприятий, методология помогает сформировать состав задач эффективной экономической диагностики, определить их взаимосвязи и последовательность решения, что существенно облегчает построение модели функциональной структуры эффективной диагностики в функционально развитых системах управления научно-производственными объединениями и предприятиями промышленности. Доказано, что методология выступает важнейшим таким, который обеспечивает элементом метода эффективной экономической диагностики в функционально развитых системах управления объединениями и предприятиями, которые функционально развивают экономико-аналитические расчёты, должны осуществляться в первую очередь и предшествовать проведению работ по другим вариантам обеспечения, др.

* * *

The article determines that the leading position among the elements of the method is methodological support, which represents a set of guidance materials that determine the content of the function of effective diagnostics and regulate its implementation at all levels of the production management hierarchy. And although in promising theoretical and methodological materials on the creation of functionally developed systems of management of industrial associations and industry, this type of provision and found its coverage, modern progressive practice convincingly suggests that effective functional development of the subsystems of the control system is possible only on the basis of a deep study of theoretical-methodological aspects of each particular function. It is substantiated that the methodology provides an opportunity to more or less explicitly determine the design decisions regarding the information output and information input of the tasks of effective economic diagnostics in functionally developed management systems of scientific and production associations and industry enterprises. By fully reflecting all parties and processes of production and economic activity of associations and enterprises, the methodology helps to form the composition of the tasks of effective economic diagnostics, to determine their interconnection and the sequence of decision, which significantly facilitates the construction of a model of the functional structure of effective diagnostics in functionally developed management systems of scientific-industrial associations and industry enterprises. It is proved that the methodology is the most important one that provides an element of the method of effective economic diagnostics in functionally developed management systems of associations and enterprises, largely defining the ideology and nature of design decisions on its other elements that provide. As a result, it is obvious that the development, approval and transfer of theoretical and methodological materials from effective economic diagnostics to associations and enterprises that functionally develop economic and analytical calculations should be carried out in the first place and preceded by carrying out planned (software) works on other types of provision, much more.

Ключові слова: економіко-аналітичне забезпечення, ефективна економічна діагностика, методологія, розвинута, розрахунок, роль і функція

Ключевые слова: методология, развитая, расчёт, роль, функция, цель, экономико-аналитическое обеспечение, эффективная (спорая) диагностика

Keywords: calculation, economic and analytical support, effective economic diagnostics, function, functionally developed, methodological support, role, target

ВСТУП

Функціональне розвинення функції ефективної економічної діагностики у діючих й створюваних у виробничих об'єднаннях та на підприємствах промисловості функціонально розвинутих системах управління передбачає наявність відповідних таких, які забезпечують елементів методу. Елементи, які забезпечують – це комплекси методологічних, програмних, технічних, інформаційних і організаційних проектних рішень, необхідних для створення та функціонування двофункціонально розвинутої ефективної діагностики тощо.

Провідне положення серед перерахованих елементів методу займає методологічне забезпечення, яке представляє сукупність керівних матеріалів (методик та інструкцій, положень та інших), які визначають зміст функції ефективної діагностики і регламентують порядок її здійснення на усіх рівнях ієрархії управління виробництвом (у об'єднанні, на підприємстві, у цехах тощо). І хоча у перспективних теоретико-методологічних матеріалах із створення двофункціонально розвинутих систем управління виробничими об'єднаннями та підприємствами промисловості [1-10] тощо, даний вид забезпечення і знайшов своє висвітлення, сучасна прогресивна практика переконливо свідчить, що ефективне (якісне) двофункціональне розвинення підсистем (функцій) системи управління можливе тільки на основі глибокого опрацювання теоретико-методологічних аспектів кожної конкретної функції.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні ролі методологічного забезпечення функції ефективної економічної діагностики у функціональному процесі аналітичних обчислень.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової публікації виступає діалектичний метод та основні положення теорії системи ефективного економічного управління і підсистеми ефективної економічної діагностики. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик системи ефективного економічного управління, функції ефективної економічної діагностики) тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Роль методології ефективної економічної діагностики надзвичайно велика і у традиційних умовах управління об'єднаннями та підприємствами, але особливо вона зростає в умовах функціонально розвинутих систем управління виробничими об'єднаннями і підприємствами промисловості при двофункціональному еволюціонуванні економіко-аналітичних розрахунків. Функціональне розвинення діагностики веде до утворення якісно нового механізму реалізації цієї функції, до взаємопов'язаного удосконалення та розвитку змісту і методів здійснення діагностики. Тому, процес організації ефективної економічної діагностики у функціонально розвинутих системах управління виробничими об'єднаннями та підприємствами промисловості найбільше відчуває необхідність у науковій теорії, у повноцінних теоретико-методологічних матеріалах. Це пояснюється тим, що методологія ефективної економічної діагностики, будучи описом реальних ситуацій, у яких здійснюється функція діагностики, дозволяє, із одного боку, встановити перелік результатної аналітичної інформації, так необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень, а із іншого – визначити потреби у початкової інформації,

так потрібної для виконання відповідних розрахунків.

Таким чином, методологія надає можливість у більш-менш явному вигляді визначити проектні рішення відносно інформаційного виходу і інформаційного входу завдань ефективної економічної діагностики у функціонально розвинутих системах управління науково-виробничими об'єднаннями та підприємствами промисловості. Комплексно відображаючи усі сторони і процеси виробничо-господарської діяльності об'єднань та підприємств, методологія допомагає сформулювати склад завдань ефективної економічної діагностики, визначити їх взаємозв'язки і послідовність вирішення, що істотно полегшує побудову моделі функціональної структури ефективної діагностики у функціонально розвинутих системах управління науково-виробничими об'єднаннями та підприємствами промисловості тощо.

Пропонуючи способи і прийоми дослідження у оперативному режимі різних аспектів виробничого процесу, методологія тим самим дозволяє визначити склад алгоритмів рішення (принципові схеми рахунку) завдань ефективної економічної діагностики. Надаючи рекомендації відносно використання результатів діагностики, методологія створює можливість вибору найбільш зручних для користувачів методів та форм подання ним вихідної інформації за завданнями ефективної діагностики. Наявний досвід свідчить, що в умовах відсутності повного набору досить точних постановок аналітичних задач методологія є практично єдиним джерелом інформації для вироблення попередніх проектних рішень в області організаційного і технічного забезпечення завдань (цілей) ефективної економічної діагностики.

При цьому якісно розроблені теоретико-методологічні матеріали із ефективної економічної діагностики повинні відповідати наступним засадам:

- забезпечувати реалізацію поставлених цілей дослідження (зробити своєчасно загальні висновки щодо таких, які протікають процесів, виявити тенденції, які намітилися та закономірності, забезпечити можливість складання прогнозу на найближчу перспективу, обґрунтувати методологію для оптимального ефективного управління досліджуваними процесами тощо);

- передбачати необхідні охоплення і безперервність у часі при оперативному вивченні процесів виробничо-господарської діяльності (усі аспекти діяльності виробничих об'єднань та підприємств промисловості – економічні, технічні, соціальні – повинні піддаватися діагностиці в усі часові інтервали, які задаються «кроком» ефективного (рентабельного) управління);

- відображати функціонально необхідні процеси ефективної діагностики, а не такі, які традиційно склалися на тому або іншому об'єкті управління, тощо;

- пропонувані у них способи і прийоми дослідження господарської діяльності повинні бути обґрунтовані й зорієнтовані на отримання необхідної і достатньої результатної економіко-аналітичної інформації, вони не повинні допускати розривів, перекриттів у описі процесів ефективної діагностики, тощо;

- мати системний реалістичний опис моделі вико-

нання підсистеми ефективної економічної діагностики виробничо-господарської діяльності на відповідному рівні керування сучасним прогресивним виробничим процесом галузі (об'єднанні, підприємстві, цеху, дільниці, бригаді і робочому місці) тощо.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в узагальненні викладеного можливо зазначити, що методологія виступає найважливішою в тому, що забезпечує елементом методу ефективної економічної діагностики у функціонально розвинутих системах управління об'єднаннями та підприємствами, багато у чому визначає ідеологію і характер проектних рішень за іншими її елементами, що забезпечують. Внаслідок цього очевидно, що розробка, затвердження та передача теоретико-методологічних матеріалів із ефективної економічної діагностики об'єднанням і підприємствам, які функціонально розвивають економіко-аналітичні розрахунки, повинні здійснюватися у першу чергу та передувати проведенню проектних робіт за іншими видами забезпечення тощо.

Список використаних джерел

1. Ашмарина С.И. *Методология формирования и использования информационных ресурсов на промышленных предприятиях: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Самара, 2004. 381 с.*
2. Данилова Л.И. *Теория и методология управления имущественным комплексом потребительской кооперации: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Новосибирск, 2008. 451 с.*
3. Колесников С.Н. *Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. Москва, 2001. 326 с.*
4. Кузьминов А.Н. *Управление в социально-экономических системах на основе моделирования ценозов: теория, методология, инструментарий: диссер. ... доктора экономических наук: 05.13.10. Ростов-на-Дону, 2009. 360 с.*
5. Кулаговская Т.А. *Теория, методология и практика управления многопродуктовыми материальными потоками в цепях поставок: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2009. 350 с.*
6. Лазарев В.А. *Методология управления устойчивостью предприятия: логистическая концепция. Екатеринбург, 2011. 239 с.*
7. Малевич Ю.В. *Методология управления логистическими функциями в цепях поставок: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2010. 295 с.*
8. Пчелинцева Л.Б. *Методология контроллинга в управлении предприятием. Саратов, 2013. 166 с.*
9. Совик Л.Е. *Бизнес-мониторинг деятельности промышленной организации: концепция, методология, моделирование процессов: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Воронеж, 2013. 442 с.*
10. Чернышев Б.Н. *Сервисный менеджмент: Теория, методология, практика: дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. Москва, 2005. 349 с.*

References

1. Ashmarina S.I. *Methodology of formation and use of information resources at industrial enterprises: the dissertation ... doctors of economics: 08.00.05. Samara, 2004. 381 p. (in Russian).*
2. Danilova L.I. *The Theory and methodology of management of a property complex of consumers' co-operative society: the dissertation ... doctors of economics: 08.00.05.*

Novosibirsk, 2008. 451 p. (in Russian).

3. Kolesnikov S.N. *Business tools: modern business management methodologies*. Moscow, 2001. 326 p. (in Russian).

4. Kuzminov A.N. *Management in social and economic systems on the basis of modeling of cenoses: the theory, methodology, toolkit: the dissertation ... doctors of economics: 05.13.10. Rostov-on-Don, 2009. 360 p. (in Russian).*

5. Kulagovskaja T.A. *The Theory, methodology and practice of management by multicommodity material streams in chains of deliveries: the dissertation ... doctors of economics: 08.00.05. St. Petersburg, 2009. 350 p. (in Russian).*

6. Lazarev V.A. *Methodology of enterprise sustainability management: logistic concept*. Ekaterinburg, 2011. 239 p. (in

Russian).

7. Malevich Yu.V. *Methodology of management of logistical functions in chains of deliveries: the dissertation ... doctors of economics: 08.00.05. St. Petersburg, 2010. 295 p. (in Russian).*

8. Pchelinceva L.B. *Methodology of controlling in enterprise management*. Saratov, 2013. 166 p. (in Russian).

9. Sovik L.E. *Business monitoring of the industrial organization: the concept, methodology, modeling of processes: the dissertation ... doctors of economics: 08.00.05. Voronezh, 2013. 442 p. (in Russian).*

10. Chernyshev B.N. *Service management: Theory, methodology, practice: the dis. ... doctors of economics: 08.00.05. Moscow, 2005. 349 p. (in Russian).*

ПОБЕРЕЖЕЦЬОльга Валеріївна
olga-poberezhec@mail.ru

УДК 658.1:65.290-93

**УПРАВЛІННЯ
КРЕДИТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЮ****MANAGEMENT OF CREDIT
PROTECTION****ШАТКОВСЬКА**Марина Сергіївна
marina2709962@gmail.comд.е.н., доцент, професор, Одеський
національний університет імені
І.І. Мечниковастудент, Одеський національний
університет імені І.І. Мечникова

У статті розглянуті особливості управління кредиторською заборгованістю на підприємстві, проаналізовані завдання, проблематика та необхідність управління кредиторською заборгованістю для покращення фінансового стану та платоспроможності підприємства, охарактеризовані наукові основи обліку кредиторської заборгованості, розглянуто економічний зміст обліку кредиторської заборгованості підприємства, розкрито сутність управління кредиторською заборгованістю, класифікація та їх види, досліджена методика управління кредиторською заборгованістю, рекомендовані напрями удосконалення управління кредиторською заборгованістю.

* * *

В статье рассмотрены особенности управления кредиторской задолженностью на предприятии, проанализированы задания, проблематика и необходимость управления кредиторской задолженностью для улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия, охарактеризованы научные основы учёта кредиторской задолженности, рассмотрено экономическое содержание управления кредиторской задолженностью, раскрыто сущность управления кредиторской задолженностью, классификация и её виды, исследована методика управления кредиторской задолженностью, даны направления усовершенствования управления кредиторской задолженностью.

* * *

The article deals with the features of management of payables at the enterprise, analyzes the problems, problems and necessity of managing payables to improve the financial status and solvency of the enterprise, discloses the essence of management of accounts payable, classification and their types. In the article the features of management of accounts payable at the enterprise are considered, tasks, problems and necessity of management of accounts payable for improvement of a financial condition and solvency of the enterprise are analyzed, the scientific bases of the account of accounts payable are characterized, the economic content of the management of accounts payable is reviewed, the essence of the management of accounts payable, the classification and its types are disclosed, the methodology for managing accounts payable is explored, and directions for improving the management of accounts payable are given. Payables management is an important aspect of financial management. In economic literature, much attention is being paid to the management of accounts receivable, as opposed to aspects of payables. Today it is difficult to imagine an enterprise that would not have payables to suppliers, budget, etc. But under effective management, such an indebtedness can become an additional source of attraction of borrowed funds. Therefore, on the basis of how relations with contractors are built, the conditions of the agreements are agreed upon, the timing of their payment is monitored, that is, what mechanism of management of accounts payable, depends largely on the efficiency of the use of funds received. Among domestic scientists, problem aspects of management of payables were investigated by LM Bratchuk, FF Butynets, Yu.A. Veriga, G.V. Vlasyuk, SF Heads, O.E. Gudz, V.M. Dobrovskii, Ye.I. Maslennikov, MF Ohiychuk, O.M. Petruk, O.V. Coastal, L.K. Suk, P.Ya. Khomin, SV Filippova, E.F. Yugas and others. The research of problems of management of accounts payable is devoted to the works of foreign scientists, namely: L.A. Bernstein, M.F. Van Breda, E.S. Hendricksen and others. The purpose of the work is to study the totality of theoretical and practical aspects of the management of payables and the formation of directions for improvement.

Ключові слова: управління кредиторською заборгованістю, зобов'язання, контроль та аналіз, система обліку**Ключевые слова:** управление кредиторской задолженностью, обязательства, контроль и анализ, система учёта**Key words:** management of accounts payable, obligations, control and analysis, accounting system**ВСТУП**

Управління кредиторською заборгованістю є важливим аспектом фінансового менеджменту. В економічній літературі велика увага приділяється питанням управління дебіторською заборгованістю, на відміну

від аспектів кредиторської заборгованості.

Сьогодні складно уявити підприємство, у якого була б відсутня кредиторська заборгованість перед постачальниками, бюджетом тощо. Але при ефективному управлінні така заборгованість може стати додатковим джерелом залучення позикових коштів.

Тому від того, як вибудовуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, що укладаються, відстежуються терміни їх оплати, тобто, який механізм управління кредиторською заборгованістю, багато в чому залежить ефективність використання отриманих коштів.

Серед вітчизняних вчених проблемні аспекти управління кредиторською заборгованістю досліджували Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, О.Є. Гудзь, В.М. Добровський, Є.І. Масленніков, М.Ф. Огійчук, О.М. Петрук, О.В. Побережець, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, С.В. Філіппова, Е.Ф. Югас та інші.

Дослідженням проблематики управління кредиторською заборгованістю присвячені праці зарубіжних вчених, а саме: Л.А. Бернстайна, М.Ф. Ван Бреда, Е.С. Хендріксена та інших.

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи полягає у дослідженні сукупності теоретичних та практичних аспектів управління кредиторською заборгованістю та формуванні напрямків удосконалення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною та методологічною основою дослідження є джерела навчальної, монографічної та періодичної літератури з обраної теми, а також нормативно-правові документи, які регулюють процеси управління кредиторською заборгованістю.

При написанні роботи були використані наступні методи: метод спостереження, методи аналізу та синтезу, монографічний метод, діалектичний метод, метод порівняння, методи індукції та дедукції, а також метод узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

В сучасних умовах господарювання велика увага приділяється управлінню кредиторською заборгованістю. Це зумовлено тим, що постійно відбувається кругообіг господарських засобів та викликає безперервне відновлення різноманітних розрахунків та заборгованостей. Одним з найбільш поширених видів заборгованості є кредиторська заборгованість за сировину, матеріали, товари та інші матеріальні цінності.

Кредиторська заборгованість надає можливість підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але з іншого боку – зменшує показники платоспроможності і ліквідності. При правильному управлінні кредиторською заборгованістю можна усунути негативні наслідки її наявності. Це можливе за умови правильно організованої системи обліку кредиторської заборгованості. Саме це й обумовило актуальність обраної теми статі.

У дослідженнях О.С. Іванілова визначено, що кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість по акцептованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо) [1, с. 276].

В свою чергу Ю.С. Цал-Цалко стосовно категорії кредиторської заборгованості визначає, що це залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання. Відносини з кредиторами можуть передбачити штрафні санкції за не своєчасну оплату зобов'язань. У процесі аналізу визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість у загальній сумі, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно його початку [2, с. 260].

Тараненко В.В. виділяє теоретичні принципи, які складають основу визнання, оцінки і розкриття кредиторської заборгованості, ще недостатньо опрацьовані, вона тривалий час розглядалась як «зворотній бік» активів. При цьому зобов'язання визнається кредиторською заборгованістю, якщо вона відповідає наступним вимогам: визначається як кредиторська заборгованість; вимірюється; є релевантною і є достовірною.

Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками займають важливе місце в системі управління діяльністю підприємства. Це аргументується тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, керівник в першу чергу робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та в кінцевому результаті прибутковість [3, с. 232].

Для ефективності системи управління, яка базується на системі контролю та аналізу кредиторської заборгованості, важливим етапом є групування та класифікація. У цілях бухгалтерського обліку, в залежності від передбачуваного терміну погашення заборгованості підрозділяється на: короткострокову (погашення якої очікується протягом року після звітної дати), довгострокову (погашення котрої очікується не раніше ніж через рік після звітної дати). Також в обліку необхідно виділити нормальну та прострочену заборгованість, а також на сумнівну та безнадійну.

На сьогоднішній день існує чимало підприємств, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням за розрахунками з постачальниками. Тобто практично не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар (тобто під реалізацію) і отримує значні прибутки, не ризикуючи.

Різні системи обліку дають своє значення кредиторської заборгованості, що наведені у табл. 1.

Необхідно підкреслити, економічній сутності кредиторської заборгованості притаманні наступні ознаки:

- примусовий характер економічних відносин;
- риса заміщення оборотних засобів підприємства;
- відрізняється швидкістю розповсюдження від підприємства до підприємства по ланцюгу взаємопов'язаних платежів, що викликає необхідність заліків взаємних вимог;
- може трансформувати безготівкові розрахунки, зокрема, змінювати способи платежів.

Характеристика систем обліку щодо визначення кредиторської заборгованості

Система обліку	Облік кредиторської заборгованості
Англо-американська	Відсутність забалансового обліку є причиною завищення розміру кредиторської заборгованості в балансі. Присутнє розділення заборгованості на поточну та непоточну.
Німецька	Розгляд зобов'язань як цілісної структури. Облік за номінальною вартістю з урахуванням ризиків, оцінка за відповідними ставками. Застосування методу завищеної оцінки. Розподіл заборгованості на непоточні, заборгованість перед суспільством та інша заборгованість. Виділення юридичного та економічного трактування заборгованості.
Французька	Існування трьох підходів до оцінки заборгованості : юридичного, економічного та бухгалтерського. Розподілення заборгованостей по строкам від року до п'яти років. Принцип достовірності та сумлінності надання даних.
Українська	Домінування юридичного розуміння заборгованості. Розподілення заборгованості на короткострокові та довгострокові.

Наявність кредиторської заборгованості у підприємства суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами. Повільні розрахунки по її погашенню надають підприємствам додаткову можливість короткострокового фінансування. Підприємства у більшості випадків самостійно вирішують питання щодо обсягів, строків і форми платежів постачальникам.

Що стосується розрахунків з бюджетом і банками, підприємства намагаються виконувати свої фінансові зобов'язання, оскільки це пов'язано з застосуванням штрафних санкцій за порушення як строків, так і обсягів платежів. Тому наявність кредиторської заборгованості свідчить про те, що підприємства свої фінансові труднощі перекладають перш за все на своїх постачальників [5].

Ефективне управління кредиторською заборгованістю має передбачати збалансоване співвідношення різноспрямованих процесів: максимізації прибутку і забезпечення прийнятної рівня ризику.

Кредиторська заборгованість є безкоштовним позиковим джерелом і, отже, збільшення її частки повинно сприяти зниженню вартості позикових ресурсів в цілому. Однак слід мати на увазі, що кредиторська заборгованість для підприємства не завжди є безкоштовною. Момент її платності виникає при простроченій кредиторської заборгованості. Чим більше термін своєчасної несплати, тим вище ціна цього джерела фінансування. У цьому випадку ціна кредиторської заборгованості визначається як відношення величини штрафних санкцій до величини кредиторської заборгованості по даному джерелу.

Тобто, збільшення обсягів простроченої заборгованості може істотно вплинути на збільшення вартості позикових джерел фінансування і, отже, на значення ефекту фінансового важеля.

При розумному управлінні кредитними ресурсами кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів.

Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, найбільшою мірою залежить ефективність використання отриманих ресурсів. Таким чином, управління кредиторською заборгованістю характеризується наступними основними принципами [6]:

- правильність вибору форми заборгованості з метою мінімізації відсоткових

- виплат на покупку матеріальних цінностей;
- установлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Модель управління кредиторською заборгованістю включає наступні складові елементи:

- статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків;
- обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки;

- попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення, за необхідності, пролонгації кредиторської заборгованості тощо.

Значних успіхів у зниженні загальної потреби в оборотних активах можна досягти напрацювавши ефективну політику управління кредиторською заборгованістю [7].

Крім того, контроль передбачає здійснення перевірки за дотриманням планових показників; налагодження системи спостереження за строками оплати платежів; контроль за виконанням договірних відносин з боку як контрагентів, так і персоналу; виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання оптимізаційних управлінських рішень.

Результативність контролю залежить від постійного моніторингу та аналізу величини кредиторської заборгованості та її впливу на фінансовий стан підприємства [8].

Процес формування основних напрямків підвищення ефективності управління зобов'язаннями, у т.ч. кредиторською заборгованістю, повинен враховувати фактор обмеженості обліково-аналітичного забезпечення, особливо щодо окремих видів заборгованості, а також варіативність методики та процедури аналізу, що повинно забезпечити чіткість прийняття управлінських рішень.

Для ефективного управління зобов'язаннями підприємства необхідно:

- визначити оптимальну структуру зобов'язань для конкретного підприємства і в конкретній ситуації;
- скласти бюджет кредиторської заборгованості;
- розробити систему показників, які характеризують як кількісну так і якісну оцінку стану і розвитку відносин з кредиторами компанії;
- проаналізувати відповідність фактичних показників;
- виконати аналіз відхилень.

Управління кредиторською заборгованістю характеризується наступними основними принципами:

- правильність вибору форми заборгованості з метою мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою або оптимізації, або мінімізації кредиторської заборгованості.

Контроль за виникненням боргових зобов'язань являють собою найважливішу частину в управлінні кредиторської заборгованостей підприємства. Без перебільшення можна сказати, що такий облік починається з обліку взаємних боргів. Одним з основних видів боргових зобов'язань є кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість може виникати з різних причин – в залежності від характеру взаємовідносин з контрагентами в розрахунках.

ВИСНОВКИ

Таким чином, ефективне управління кредиторською заборгованістю підприємства – це запорука його забезпеченості оборотними засобами, достатніми для безперервної та нормальної діяльності. Управління кредиторською заборгованістю грає в цьому процесі провідну роль, тому що значно знижує ризик неспроможності і банкрутства підприємства.

Для ефективного управління структурою кредиторської заборгованості необхідно створити спеціалізований відділ кредитного контролю, а також розробити спеціальну фінансову політику в плані використання позикових коштів. У зв'язку з цим великого значення набуває отримання повної, достовірної та своєчасної облікової інформації, яка дозволить оцінити об'єктивну величину і ефективність використання позикових коштів і забезпечити ефективне управління кредиторською заборгованістю.

У свою чергу, аналіз кредиторської заборгованості варто проводити за даними бухгалтерської звітності підприємства, а також за даними аналітичного обліку розрахунків із кредиторами.

Враховуючи результати дослідження, слід зазначити, що раціонально організована система управління кредиторською заборгованістю дозволить забезпечити своєчасне і правильне документування операцій за розрахунками; контроль за розрахунками з бю-

джетом, державними позабюджетними фондами та персоналом, а також дозволить підвищити ефективність використання позикових коштів для досягнення мети діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства. Київ, 2009. 728 с.
2. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Київ, 2008. 566 с.
3. Лишценко О.В. Бухгалтерський облік. Київ, 2009. 670 с.
4. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління // Економічні науки. 2013. № 10. С. 243-251. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(3\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(3)_42) (дата звернення: 15.04.2018).
5. Курищук В.В. Короткострокове кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств українськими банками // Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 12. С. 143-148. URL: <http://library.ztu.edu.ua/doccard.php/59576> (дата звернення: 20.04.2018).
6. Нікбахт В., Гропеллі А. Фінанси. Київ, 2004. 418 с.
7. Марусяк Н.Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 7. С. 90-95. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_2/pdf/139-142.pdf (дата звернення: 14.05.2018).
8. Побережець О.В. Окремі питання обліку та контролю кредиторської заборгованості в Україні // Матеріали 69-ї наукової конференції професорсько-викладацького складу економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, 26-28 листопада 2014 р. м. Одеса. 2014. С. 274-277. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/7401/C.%20274-277.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 26.06.2018).

References

1. Ivanilov O.S. Business Economics. Kyiv, 2009. 728 p. (In Ukrainian).
2. Tsai-Tsalko Yu.S. Financial analysis. Kyiv, 2008. 566 p. (In Ukrainian).
3. Lysilenko O.V. Accounting. Kyiv, 2009. 670 p. (In Ukrainian).
4. Diachuk O.V., Novodvorska V.V. Place of accounts payable in the enterprise management system. Economic sciences. 2013. № 10. pp. 243-251. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(3\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(3)_42) (дата звернення: 15.04.2018). (In Ukrainian).
5. Kuryshchuk V.V. Short-term crediting of foreign economic activity of enterprises by Ukrainian banks. Formation of market relations in Ukraine. 2008. №. 12. pp. 143-148 (in Ukrainian).
6. Nikbakht V., Gropelli A. Finances. Kyiv, 2004. 418 p. (In Ukrainian).
7. Marusyak N.L. Accounts receivable and payables as the main financial regulators of the turnover of working capital of the enterprise. Actual problems of the economy. 2010. № 7. pp. 90-95. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_2/pdf/139-142.pdf (In Ukrainian).
8. Poobierzhets O.V. Some issues of accounting and control of accounts payable in Ukraine. Materials of the 69th Scientific Conference of the Faculty of Economics and Law of the Odessa National University named after II Mechnikov, November 26-28, 2014 Odessa. 2014. pp. 274-277. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/7401/C.%20274-277.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (in Ukrainian).

РУБАН

Ліна Олегівна
lina.ruban@ukr.net

УДК 658.15

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ
АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ
ЛІКВІДНОСТІ

ХВОСТОВА

Тетяна Вікторівна
khvostovatanya@ukr.netTHEORETICAL AND PRACTICAL
ASPECTS OF LIQUIDITY INDICATORS'
ANALYSISк.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів
Київського торговельно-
економічного університетустудент, Харківський інститут
фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

У статті обґрунтовано необхідність уточнення алгоритмів розрахунку показників ліквідності за даними діючої фінансової звітності. Досліджено відмінності у назвах одних і тих самих показників ліквідності. Зазначено, що майже всі науковці однаково характеризують економічний зміст показників ліквідності, однак надають різні методики їх розрахунку, що ускладнює співставлення даних показників. З метою вирішення даної проблеми авторами було розроблено алгоритм розрахунку основних показників ліквідності, який відображає їх економічний зміст та може бути використаний як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами фінансової звітності.

* * *

В статье обоснована необходимость уточнения алгоритмов расчета показателей ликвидности по данным действующей финансовой отчетности. Исследованы различия в названиях одних и тех же показателей ликвидности. Отмечено, что почти все ученые одинаково характеризуют экономическое содержание показателей ликвидности, однако предоставляют различные методики их расчета, что затрудняет сопоставление данных показателей. С целью решения данной проблемы авторами был разработан алгоритм расчета основных показателей ликвидности, который отражает их экономическое содержание и может быть использован как внутренними, так и внешними пользователями финансовой отчетности.

* * *

Introduction. The functioning of enterprises in market conditions requires constant control over the financial state, which enables to maintain a predetermined level of economic security. In order to make effective management decisions, it is necessary to possess information about the indicators of the financial condition of the enterprise, factors of its possible deterioration. Getting the necessary information requires an analysis of the state of the enterprise according to certain methods.

Purpose. The purpose of the work is to study different approaches to the definition of liquidity indicators and to clarify the algorithms for calculating liquidity indicators by the existing forms of financial reporting.

Results. In the analysis of literary sources, it is revealed that the most commonly used ratios of liquidity are: current ratio, quick (acid-test) ratio, absolute ratio. The most used absolute indicator is its net working capital. However, scientists call these indicators in different ways, which somewhat complicates the work of analyst-practice. Some authors rightly point out that we must pay attention not to the name of the indicator, but to its qualitative composition. Almost all scientists equally characterize the economic content of the indicators of liquidity, but provide different methods of calculating them. The algorithms proposed for the calculation of liquidity indicators in this article reflect the economic content of these indicators and can be calculated from the data of the current form of balance without the use of additional information that is useful for external users of financial information.

Conclusion. Liquidity analysis is a compulsory part of the economic analysis of an enterprise in a market economy. However, despite the fact that several years have passed since the changes in the financial statements, the only methodological approach to calculating the indicators for assessing the financial situation by the existing reporting forms has not yet been developed. In further research it is worth paying attention to the definition of normative ranges of these indicators, taking into account the conditions of functioning of domestic enterprises.

Ключові слова: ліквідність, власний оборотний капітал, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, економічний аналіз

Ключевые слова: ликвидность, собственный оборотный капитал, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, экономический анализ

Keywords: liquidity, net working capital, current ratio, quick (acid-test) ratio, absolute ratio, economic analysis

ВСТУП

Функціонування підприємств у ринкових умовах вимагає постійного контролю за фінансовим станом, що дає можливість підтримувати заданий рівень економічної безпеки. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідним є володіння інформацією про показники фінансового стану підприємства, фактори його можливого погіршення. Отримання необхідної інформації потребує проведення аналізу стану підприємства за певними методиками. Питанням аналізу ліквідності присвячені роботи таких фахівців, як

Ф.Ф. Бутинець, І.П. Косарева [1], Р.О. Костирко, Л.А. Лахтіонова, М.Р. Лучко [2], Є.В. Мних, Т.М. Ступницька [6], О.П. Фещенко [7] та інші. Однак, алгоритми розрахунку показників ліквідності потребують уточнення.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні різних підходів до визначення показників ліквідності та уточненні алгоритмів розрахунку показників ліквідності за діючими формами фінансової звітності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою дослідження є праці вітчизняних фахівців у галузі аналізу ліквідності підприємств, законодавчі акти і нормативні документи Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України з питань методології обліку та аналізу фінансового стану підприємств. При проведенні дослідження використано методи аналізу та синтезу, логічного узагальнення, формалізації, метод відносних величин.

РЕЗУЛЬТАТИ

При аналізі літературних джерел виявлено, що відносними показниками ліквідності, що найбільш часто застосовуються, є: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності. Найбільш вживаним абсолютним показником є власний оборотний капітал.

Науковці по-різному називають ці показники, що дещо ускладнює роботу аналітика-практика. Власний оборотний капітал (Net Working Capital) називають робочим капіталом, власними оборотними коштами, власними оборотними засобами, чистим оборотним капіталом, чистими оборотними активами, функціонуючим капіталом. Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio) називають коефіцієнтом загальної ліквідності, коефіцієнтом покриття, загальним коефіцієнтом ліквідності, коефіцієнтом загального покриття, коефіцієнтом ліквідності третього ступеня. Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick (Acid-Test) Ratio) називають коефіцієнтом проміжної, термінової, суворої, критичної ліквідності, проміжним коефіцієнтом покриття, «кислотним тестом», коефіцієнтом ліквідності другого ступеня. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Absolute Ratio) називають коефіцієнтом ліквідності першого ступеня.

Деякі автори слушно зауважують, що треба звертати увагу не на назву показника, а на його якісний склад. До запровадження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», тобто до I кварталу 2013 р.. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 26 січня 2001 р. № 49/121 (далі – Положення № 49/121) надавало розрахунок основних показників ліквідності за старою формою звітності. Положенням № 49/121 можна було керуватись як відправною точкою для аналізу, але після впровадження НП(С)БО 1 думки науковців розділились і зараз аналітик сам має вирішувати, якою формою користуватись у своїх розрахунках. Дослідимо якісний склад найбільш вживаних показників: робочого капіталу, коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності.

Щодо якісного складу цих показників можна з впевненістю говорити про одне – майже всі автори збігаються у їх короткій характеристиці, а саме:

1) власний оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями або як різниця між

величиною перманентного капіталу (суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень) і вартістю необоротних активів. Його наявність та величина свідчать про спроможність сплачувати свої поточні зобов'язання;

2) коефіцієнт поточної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань;

3) коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються до поточних зобов'язань підприємства. Цей коефіцієнт відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами;

4) коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення найбільш ліквідних активів до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно [1, 2, 6, 7].

Порівняння алгоритмів розрахунку основних показників ліквідності за різними джерелами представлені у табл. 1.

Одним з питань, яке ставлять перед собою науковці, є правильність віднесення до тієї чи іншої групи активів необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття (ряд. 1200), а також до груп пасивів статті під назвою «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» (ряд. 1700). Відповідно до НП(С)БО 1 для відображення такої інформації передбачено розділ III активу балансу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» та, розділ IV пасиву балансу «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» [3]. Розміщення цих двох розділів порушує принцип класифікації статей активу балансу відповідно до збільшення їх ліквідності та принцип розміщення статей пасиву балансу відповідно до термінів погашення боргових зобов'язань.

Згідно з П(С)БО 27, необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо:

1) економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;

2) вони готові до продажу у їх теперішньому стані;

3) їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;

4) умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;

5) здійснення їх продажу має високу ймовірність;

6) період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу [4].

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку основних показників ліквідності

Показник	Алгоритм розрахунку, запропоновані різними авторами			
	Ступницька Т.М., Ніколаєва С.І. [6]	Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. [2]	Фещенко О.П. [7]	Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Височіна Л.В., Полупан П.М. [1]
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1195 + p.1200)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195 - p.1170)}{\phi 1 (p.1695 - p.1665)}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1195 + p.1200 - p.1100 - p.1110)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195 - p.1100)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195 - p.1100)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1195 - p.1100 - p.1110)}{\phi 1 (p.1695 - p.1665)}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1160 + p.1165)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1165)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1160 + p.1165)}{\phi 1 (p.1695)}$	$\frac{\phi 1 (p.1165 - p.1160)}{\phi 1 (p.1695 - p.1665)}$
Власний оборотний капітал	–	$\phi 1 (p.1195^* - p.1695^{**})$ або $\phi 1 (p.1495 + p.1595 + p.1665^{***} - p.1095)$	$\phi 1 (p.1195 - p.1695)$	$\phi 1 (p.1495 - p.1095)$ або $\phi 1 (p.1195 - p.1170 - p.1695 + p.1665)$

* – враховується частка витрат майбутніх періодів, яка буде використана впродовж 12 місяців з дати балансу;

** – враховується частка доходів майбутніх періодів, яка буде погашена впродовж 12 місяців з дати балансу;

*** – враховуються доходи майбутніх періодів в частині понад 12 місяців.

Виходячи з цього, необоротні активи і групи вибуття, що утримуються для продажу, які мають бути реалізовані протягом року, автори пропонують віднести до активів, що повільно реалізуються, тобто оборотних активів. Необоротні активи та групи вибуття, що визнаються утримуваними для продажу, період завершення продажу по яких продовжено на строк більше одного року, слід віднести до активів, що важко реалізуються, тобто необоротних активів. Аналогічно, зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами ви-

буття, погашення яких передбачається протягом року, пропонується відносити до короткострокових пасивів, а ті, що будуть погашені у період більше року – до довгострокових пасивів [5]. Однак, оскільки для проведення таких розрахунків недостатньо даних фінансової звітності, то такий підхід не може бути реалізований зовнішніми користувачами.

Отже, узагальнивши різні авторські точки зору на економічний зміст показників ліквідності та враховуючи діючу форму Балансу, пропонуємо наступний розрахунок даних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку основних показників ліквідності, що пропонується

Показник	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1195 + p.1200)}{\phi 1 (p.1695 + p.1700)}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1195 + p.1200 - p.1100)}{\phi 1 (p.1695 + p.1700)}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\phi 1 (p.1160 + p.1165)}{\phi 1 (p.1695 + p.1700)}$
Власний оборотний капітал	$\phi 1 (p.1195 + p.1200 - p.1695 - p.1700)$ або $\phi 1 (p.1495 + p.1595 - p.1095)$

Запропоновані алгоритми розрахунку показників ліквідності відображають економічний зміст даних показників та можуть бути розраховані за даними діючої форми балансу без залучення додаткової інформації, що корисно для зовнішніх користувачів фінансової інформації.

ВИСНОВКИ

Аналіз ліквідності є обов'язковою складовою економічного аналізу на підприємстві в умовах ринкової економіки. Однак, незважаючи на те, що після змін до фінансової звітності пройшло вже декілька років, єдиного методичного підходу до розрахунку показників оцінки фінансового стану за діючими формами звітності ще не вироблено. Майже всі науковці одна-

ково характеризують економічний зміст показників ліквідності, однак надають різні методики їх розрахунку, що ускладнює співставлення показників, розрахованих за різними алгоритмами. З метою вирішення даної проблеми авторами було розроблено алгоритм розрахунку основних показників ліквідності, який відображає їх економічний зміст та може бути використаний не лише внутрішніми, а й зовнішніми користувачами фінансової звітності. У подальших дослідженнях варто спрямувати увагу на визначення нормативних діапазонів даних показників з урахуванням умов функціонування вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Височіна Л.В., Полу-

пан П.М. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності. Харків, 2015. 172 с.

2. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз. Тернопіль, 2016. 304 с.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 09.06.2018).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03> (дата звернення: 09.06.2018).

5. Рубан Л.О. Особливості аналізу фінансового стану підприємств за сучасною формою балансу. Вісник Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». 2015. № 26(1135). С. 103-107.

6. Ступницька Т.М., Николаєва С.І. Вплив структурних змін форми № 1 «Баланс» на аналіз ліквідності підприємства // Економіка харчової промисловості. 2014. № 3. С. 75-79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_3_18 (дата звернення: 09.06.2018).

7. Феценко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності. Бізнес Інформ. 2015. № 2. С. 229-236. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_39 (дата звернення: 09.06.2018).

References

1. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. A manual on the financial analysis of business entities in the context of the transformation of financial statements. Kharkiv, 2015. 172 p. (in Ukrainian)

2. Luchko M.R., Zhukevych S.M., Farion A.I. Financial analysis. Ternopil, 2016. 304 p. (in Ukrainian)

3. National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Statements". URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (application date: 09.06.2018). (in Ukrainian)

4. Accounting Standard 27 "Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Activities". URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03> (application date: 09.06.2018). (in Ukrainian)

5. Ruban L.O. Peculiarities of the analysis of the financial condition of enterprises according to the modern form of balance. Herald of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". 2015. № 26(1135). pp. 103-107. (in Ukrainian)

6. Stupnytska T. M., Nikolaieva S. I. Influence of structural changes of form №1 "Balance" on the analysis of the company's liquidity // Economy of the Food Industry. 2014. № 3. P. 75-79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_3_18 (application date: 09.06.2018). (in Ukrainian)

7. Feshchenko O.P. Calculation of indicators of the financial condition of economic partnerships taking into account new forms of financial reporting. Business Inform. 2015. № 2. pp. 229-236. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_39 (application date: 09.06.2018).

АКУЛЮШИНА

Марина Олександрівна
akmarin@ukr.netк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

КОБАЛЬЧИНСЬКА

Євгенія Олександрівна

асистент, Одеський національний
політехнічний університет

ГИЖИЦЯ

Марія Вікторівна

студент, Одеський національний
політехнічний університет

УДК 005.1:338.124.4

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ
ЕКОНОМІКИMANAGEMENT OF PRODUCTIVE ENTERPRISES' DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF ECONOMIC
CRISIS

Стаття присвячена висвітленню основних аспектів управління розвитком виробничого підприємства в часи економічної кризи. Обґрунтована необхідність планування розвитку, стимулювання до нових стратегічних рішень. Також авторами акцентована увага на необхідності врахування етапу циклічного розвитку підприємства для визначення подальшого напрямку дій. Визначено фактори впливу на розвиток виробничих підприємств та узагальнено визначення «розвиток» відносно підприємства. Встановлений взаємозв'язок етапу циклічного розвитку із факторами кризових явищ, та зазначені можливі стратегії для кожного з етапів.

* * *

Статья посвящена освещению основных аспектов управления развитием производственного предприятия во времена экономического кризиса. Обоснована необходимость планирования развития, стимулирования к новым стратегическим решениям. Также акцентировано внимание на необходимости учета этапа циклического развития предприятия для определения дальнейшего направления действий. Определены факторы влияния на развитие производственных предприятий и обобщены определения «развитие» в отношении предприятия. Установлена взаимосвязь этапа циклического развития с факторами кризисных явлений, и указаны возможные стратегии для каждого из этапов.

* * *

Introduction. Conditions for the development of domestic manufacturing enterprises, over the past 10 years, have changed significantly. Enterprises need to pay more attention to external economic and market factors. Planning for further activity becomes impossible for a long-term period. The development of strategic plans becomes more detailed and justified. Today, the maximum possible are forecasts and plans for a period of up to 3 years with a constant adjustment for the current year. Management decisions require promptness, quick response to changes in business conditions. All these issues are certainly topical and important for domestic manufacturing enterprises. Despite the variety of recommendations of researchers and economists, a whole series of issues related to the management of enterprise development in crisis conditions are not sufficiently substantiated and studied. Thus, the work of the authors is timely, and the direction of the research is topical and in demand.

Purpose. It is to develop recommendations for adjusting the direction of development of domestic enterprises, taking into account the factors of the market and the external environment.

Results. Since the first wave of the economic crisis of 2008, domestic enterprises have faced a difficult choice of further activities and development. A large number of enterprises could not withstand the new economic conditions, the management turned out to be unable to work in the conditions of the rapid changes. Despite the fact that a number of enterprises have chosen a "survival" strategy in a crisis, some enterprises have tried to plan development. The managers understood that the "survival" strategy can only be applied for a very short period of the time, and can lead to an opposite negative trend. At best - to stagnation, at worst - will lead to a reduction of the market share.

Conclusions. In times of crisis, production enterprises can't always retain their positions and often refuse to plan for further development. This position of the leadership is erroneous, because the economic crisis must be perceived not only as a new problem, but as new opportunities and a challenge that leads to action.

Ключові слова: виробництво, розвиток, зовнішнє середовище, планування, криза, етапи циклічного розвитку

Ключевые слова: производство, развитие, внешняя среда, планирование, кризис, этапы циклического развития

Keywords: production, development, external environment, planning, crisis, stages of cyclical development

ВСТУП

Умови розвитку вітчизняних виробничих підприємств за останні 10 років суттєво змінилися. Підприємствам все більше уваги необхідно приділяти зовнішнім економічним та ринковим факторам. Планування подальшої діяльності стає неможливим на довгостроковий період, а отже й побудування стратегічних планів стає більш детальним та меншим за періодом.

Сьогодні максимально можливими є прогнози та плани на період до 3 років із постійним коригуванням на поточний рік. Управлінські рішення потребують оперативності, швидкої реакції на зміни умов господарювання [2-4].

Всі ці питання є безумовно актуальним та важливими для вітчизняних виробничих підприємств.

Чинники розвитку підприємств, планування стратегічних рішень, коригування напрямів розвитку при

побудуванні планів виробництва вивчались у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: Ф. Котлера, І. Ансоффа, Л. Швайки А., В.І. Бархатова та ін..

Основам антикризового управління як сучасної концепції у менеджменті присвячені праці зарубіжних учених Е. Альтмана, І. Ансоффа, У. Бівера, П. Друкера, А. Томпсона та ін..

Питання управління підприємством в умовах кризових явищ досліджена російськими та українськими вченими О. Бланком, А. Грязноюю, А. Кредісовим, Л. Ліоненко, А. Тельноюю, О. Терещенко та ін..

Але не зважаючи на різноманітність рекомендацій, тим не менш, ціла низка питань, пов'язаних з управлінням розвитком підприємств в умовах кризових явищ економіки є недостатньо обґрунтованими та вивченими. Таким чином робота авторів є своєчасною, а напрям дослідження актуальним та затребуваним часом.

МЕТА РОБОТИ полягає в розробці рекомендацій по коригуванню напрямів розвитку вітчизняних підприємств з урахуванням чинників ринкового та зовнішнього середовища.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Починаючи з першої хвилі економічної кризи 2008 р. вітчизняні підприємства стали перед нелегким вибором подальшої діяльності та розвитку. Велика кількість підприємств не змогли витримати нові умови господарювання, керівництво виявилось не здатним працювати в умовах швидких змін [5-6].

Не зважаючи на те, що ряд підприємств обрали в кризових умовах стратегію «виживання», деякі підприємства намагались планувати розвиток. Управлінці розуміли, що стратегія «виживання» може бути застосована лише на дуже невеликий період часу, та може привести до зворотної негативної тенденції. У

кращому випадку – стагнації, у гіршому – призведе до скорочення частки ринку.

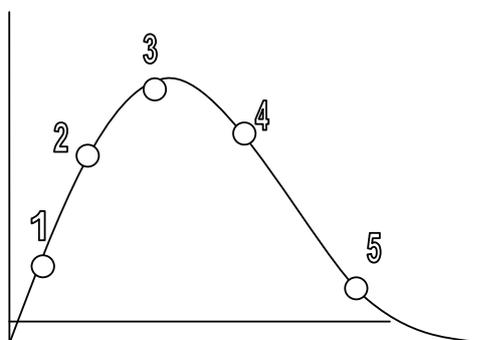
Світові практики засвідчили, що навіть у роки великої кризи є місце розвитку підприємства на ринку. Необхідно лиш обрати вірний напрям цього розвитку, враховуючи такі фактори як:

- позиція підприємства на ринку;
- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- рівень конкуренції у визначеному сегменті;
- рівень інноваційності продукції;
- клас споживача;
- рівень платоспроможного попиту;
- рівень насиченості ринку;
- можливість виходу на нові ринки;
- репутація підприємства серед партнерів;
- відповідність вимогам виходу на міжнародні ринки;
- популярність продукції у споживача;
- рівень маркетингової діяльності та необхідність стимулюючих заходів;
- можливість активізації внутрішніх резервів;
- слабкі ланки у керівництві;
- рівень впливу зовнішніх факторів та оцінка ступеню їх впливу на діяльність підприємства [1,2,6].

У науковій літературі, узагальнюючи термін «розвиток», можна визначити його як напрям руху підприємства в економічному просторі залежно від таких чинників:

- терміновість (залежність від періоду часу);
- вектор розвитку (питання планування "куди?", тобто визначення напрямку та цілей які стоять перед підприємством);
- результативність та ефективність (досягнення результатів та визначення ефекту від реалізації завдань стратегічного планування);
- цілісність (комплексний підхід від постановки цілей до отримання результатів) [8].

Важливим елементом у визначенні напрямку розвитку є етап оцінювання потенційних можливостей підприємства залежно від рівня кризових явищ та стадії циклічного розвитку підприємства (рис. 1).



- 1 – вихід на ринок
- 2 – зондування ринку
- 3 – захват других ринків, а також розширення сфери послуг та налагодження процесу виробництва
- 4 – старіння продукції, нові конкуренти
- 5 – завершальна стадія що приводить до реструктуризації підприємства

Рис. 1. Етапи циклічного розвитку суб'єкту господарювання

У літературі зазвичай виділяють 5 основних етапів циклічного розвитку підприємства:

- експлерентний;
- пацієнтний;
- валентний;
- комутантний;
- леталентний.

Визначимо основні характеристики кожного з етапів та перспективи розвитку підприємств.

Так, підприємства, що знаходяться на стадії розвитку експлерентний, – це підприємства, що тільки «зародились» на ринку і проходять етап формування своєї первісної структури. Основними характеристиками є велика частка інновацій у продуктах чи послугах. Новий вид діяльності, новий ще не сформований колектив, з великим креативним потенціалом, ідеями. Керівництво підприємства приділяє увагу оцінюванню та зондуванню ринку, пошуку свого сегменту. Основний напрям розвитку – це завоювання репутації, захват свого споживача, охоплення як можна більшої частки компонентів ринку, для швидкого проникнення та отримання прибутку.

З т.з. впливу кризових явищ це найбільш уразлива стадія розвитку, діяльність дуже ризикована, в першу чергу через недосвідченість керівництва та обмеженість в ресурсах. Також на даному етапі рідко достатньо уваги приділяється плануванню, що негативно відображається на фінансових результатах діяльності.

Підприємства-пацієнти – це підприємства, що при вдалому розвитку подій продовжують рости й вступають у новий етап. Він вимагає узгодженості дій, встановлення організаційної структури, делегування повноважень. На даному етапі керівництво має вже низку налагоджених каналів постачання та збуту продукції. Заключені перші довгострокові контракти із підприємствам-партнерами. З'являються постійні споживачі, підприємство вже більше орієнтується у своєму сегменті ринку. За даними спостережень управлінська ланка будує плани просування продукції. Даний етап характеризується напрямками розвитку в рамках стратегій «охоплення ринку», «глибокого проникнення», «новий ринок – старий товар», «обмеженого зростання» тощо. Такі стратегічні рішення дозволяють розвиватись із врахуванням можливостей підприємства, ринкових умов та впливу зовнішніх факторів.

Валентний етап розвитку – характеризується досвідченістю, стійкою репутацією на ринку, відомістю торгівельної марки, стійким фінансово-економічним становищем. Даний етап досить складний для управління в умовах кризових явищ за рахунок консерватизму у прийнятті управлінських рішень. Криза вимагає швидкої реакції на зміни, а керівництво «зрілих» підприємств зикає до стагнації, та часто не може відповідно реагувати на зміни. Як не дивно саме таким підприємствам часто доводиться наймати в штат антикризових менеджерів для розробки плану антикризових дій. Підприємство може впровадити стратегію подальшого розвитку у вигляді освоєння нових ринків, виходу на міжнародні ринки, організацію й впровадження нових розробок, покращення конкурентних позицій продукції Але це можливо лише за умови своєчасного усунення внутрішніх факторів

кризи та нівелювання зовнішніх.

Таке підприємство може або утримати свої позиції, або втратити їх, а значить перейти до рівня комутанту. Це стан підприємства в період його занепаду. Такі підприємства характеризуються в першу чергу втратою частки ринку, кола споживачів. Даний етап супроводжується погіршенням найбільш значимих показників життєздатності. Структура підприємства має тенденції до скорочення або згорання. Найбільша загроза для підприємств-комутантів – це конкуренція.

Грамотний керівник при розробці стратегії зможе стримати підприємство від «падіння», або ж повернути його на етап зростання (пацієнтний).

Якщо ж управлінські рішення не дали очікуваних результатів то підприємство переходить на єдину стадію, яка не має перспектив до розвитку – леталентну. Часто на таку стадію циклічного розвитку переходять підприємства діяльність яких втратила свою актуальність в умовах сучасності, або ж послуги, які вона пропонує дуже застарілі та не відповідають вимогам ринку (наприклад стаціонарна телефонія). Виходом з такої ситуації може бути повна переорієнтація підприємства на нову діяльність із переходом на етап експлорента.

Вивчаючи фактори росту й можливі причини прояву кризових явищ, варто відзначити, що етап циклічного розвитку підприємства, важливий для розробки стратегії його подальшої діяльності.

ВИСНОВКИ

В умовах кризи виробничі підприємства не завжди мають змогу втримати свої позиції та часто відмовляються від планування подальшого розвитку. Така позиція керівництва є помилковою, адже економічну кризу потрібно сприймати не тільки як нову проблему, а як нові можливості та виклик, спонукаючий до дій.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: пер с англ. Москва, 2007
2. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. Москва, 2001.
3. Бархатов В.И. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Челябинск: ЮУрГУ, 2001.
4. Захарченко В.І. Розвиток стратегічних підходів до управління підприємством у нестабільних умовах. Донецьк, 2014.
5. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства. Львів, 2006. 268 с.
6. Філіппова С.В., Харічков С.К., Акулюшина М.О., Панченко М.О., Городецька Т.Б., Кобальчинська Є.О. Механізми та інструменти менеджменту діяльності сучасного підприємства: колективна монографія. Київ, 2017.
7. Коваленко Н.О. Бізнес-план як інтегративна система показників антикризового управління авіаційним підприємством. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 4. С. 84-86.
8. Решетняк Е. И. Планирование бизнеса в условиях нестабильности внешней среды. Проблемы экономики. № 1. 2010.

References

1. Kotler F. Fundamentals of Marketing. Brief course: translate from English. Moscow, 2007. (in Russian).
2. Ansoff I. Strategic management: translate from English

Moscow, 2001. (in Russian)

3. Barkhatov V.I. *Forecasting and planning in market conditions*. Chelyabinsk: Ural State University, 2001. (in Russian).

4. Zakharchenko V.I. *Development of strategic approaches to enterprise management in unstable conditions*. Donetsk, 2014. (in Ukrainian).

5. Schwaika L.A. *Planning of enterprise activity*. Lviv, 2006. (in Ukrainian).

6. Filyppova S.V., Harichkov S.K., Akuliushyna M.O., Panchenko M.O., Gorodetska T.B., Kobalchynska E.O. *Mecha-*

nisms and tools for managing the activity of a modern enterprise: collective monograph. Kyiv, 2017. (in Ukrainian).

7. Kovalenko N.A. *Business Plan as an Integrative System of Indicators of Crisis Management by Aviation Enterprise*. *Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business*. 2012. № 4. pp. 84-86. (in Ukrainian).

8. Reshetnyak E.I. *Planning business in conditions of instability of the external environment*. *Problems of the economy*. № 1. 2010. (in Russian).

ЯРЕМЕНКО

УДК 336

ГАРЬКАВЕНКО

Валентина Григорівна
Cafedra.gosfin@gmail.com

Ксенія Володимирівна
Kseniyakurn.1981@gmail.com

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ
ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ В
УКРАЇНІ

THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF
TAX INSTRUMENTS FOR BUDGETING
IN UKRAINE

к.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

старший викладач, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

Статтю присвячено проблемі оцінки фіскальної ефективності податкових інструментів формування бюджетів в Україні. На підставі статистичних даних проведено аналіз ролі податкових надходжень у формуванні доходів Зведеного бюджету України, виділено основні бюджетоутворюючі податки, оцінено рівень їх фіскальної ефективності, а саме ПДВ, податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, акцизного податку, сформульовані рекомендації по її підвищенню. Зокрема, наголошено на необхідності перегляду підходів до оподаткування прибутку підприємств та вдосконалення системи адміністрування ПДВ.

* * *

Статья посвящена проблеме оценки фискальной эффективности налоговых инструментов формирования бюджетов в Украине. На основании статистических данных проведен анализ роли налоговых поступлений в формировании доходов Сводного бюджета Украины, выделены основные бюджетообразующие налоги, оценен уровень их фискальной эффективности, а именно НДС, налога на прибыль предприятий, налога на доходы физических лиц, акцизного налога, сформулированы рекомендации по ее повышению. В частности, отмечена необходимость пересмотра подходов к оподаткування прибути підприємств та совершенствования системы администрирования НДС.

* * *

Introduction. Taxes are the main instrument for realizing the distributive function of finance and one of the main channels for replenishing the revenue side of the budget. However, the state lacks income for full financing of expenditures, which is especially noticeable in recent years, when the deficit of the State Budget of Ukraine is growing at a record pace.

Purpose. The purpose of the paper is to analyze the fiscal efficiency of tax instruments for the formation of the revenue base of budgets in Ukraine and to develop recommendations for its improvement.

Results. In order to determine what portion of the revenues of the Consolidated Budget of Ukraine are tax receipts, as well as to determine how the structure of budget revenues has changed over the past three years, a structural and dynamic analysis of the revenue side of the Consolidated Budget of Ukraine has been carried out and the efficiency of the use of tax instruments for its filling has been assessed. Tax revenues are the most reliable source for generating the revenue side of budgets of all levels. The consolidated budget of Ukraine is formed on average by 80.52% with the help of tax revenues. However, this is not enough, since according to European norms, non-tax revenues in the state budget structure should not be more than 5%. This indicates the reserves for optimizing the structure of budget revenues. The following are the main budget-forming taxes: corporate income tax, personal income tax, VAT, and excise taxes. The article assesses the fiscal efficiency of these taxes.

Conclusion. After analyzing the current tax system in Ukraine, we can conclude that it is quite imperfect and contradictory. The main problem for today is insufficient and unstable tax revenues to budgets of all levels. In order to increase revenues to the Consolidated Budget of Ukraine, it is necessary to review the approaches to taxation of corporate profits. Improvements also require a VAT administration system, since, despite the dominant position of this tax in the formation of consolidated budget revenues, the level of implementation of planned indicators does not reach 100%. Thus, the main task of the present day should be elimination of deficiencies in the tax mechanism, the formation of a rational structure of tax revenue of the budget, the development and implementation of an effective tax policy.

Ключові слова: бюджет, зведений бюджет України, доходи бюджетів, податкові надходження, фіскальна ефективність податків

Ключевые слова: бюджет, сводный бюджет Украины, доходы бюджетов, налоговые поступления, фискальная эффективность налогов

Keywords: budget, consolidated budget of Ukraine, budget revenues, tax revenues, fiscal efficiency of taxes

ВСТУП

Податки є основним інструментом реалізації розподільної функції фінансів і одним з головних каналів поповнення доходної частини бюджету. За сучасних умов нестабільності виробництва, кризових явищ, податкова система України функціонує ефективно майже тільки з фіскальних позицій, чим стримує і гальмує розвиток малого і середнього бізнесу.

Однак, державі не вистачає доходів для повноцінного фінансування видатків, що особливо помітно в

останні роки, коли дефіцит Державного бюджету України зростає рекордними темпами [1].

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є аналіз фіскальної ефективності податкових інструментів формування доходної бази бюджетів в Україні та розробка рекомендацій щодо її підвищення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою виступають наукові праці вітчизняних і зарубіжних вче-

них, нормативно-правові та законодавчі акти, статистичні матеріали Державної Казначейської служби та Державного комітету статистики України.

При проведенні дослідження використано розрахунково-аналітичні методи, методи порівняння, синтез і аналіз, статистичні методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для того, щоб визначити, яку частину у доходах Зведеного бюджету України займають податкові надходження, а також визначити як змінювалась структура доходів бюджету за останні три роки проведемо структурно-динамічний аналіз доходної частини Зведеного бюджету України та оцінимо ефективність використання податкових інструментів її наповнення.

Як ми можемо бачити з рис. 1, за досліджуваній період доходи Зведеного бюджету України зросли в 1,76 разів – з 443,9 млрд. грн. у 2014 р. до 782,7 млрд. грн. у 2016 р.. Зростання відбувалось поступово: у 2015 р. темп приросту надходжень склав 46,8 % порівняно з 2014 р., у 2016 р. темп приросту дещо сповільнився і склав 20 % до рівня попереднього року.

Дана тенденція може вважатись позитивною, та слід зауважити, що основний вплив на збільшення доходів бюджету у 2014-16 рр. мали інфляційно-девальваційні чинники.

Співвідношення доходів Державного та місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України протягом останніх років залишається доволі стабільним і коливається на рівні 20:80, що засвідчує низьку ступінь участі місцевого самоврядування в розв'язанні проблем розвитку регіонів. Бюджетна практика розвинених країн свідчить, що співвідношення коштів місцевого та державного бюджету має становити 40:60 [8].

Податкові надходження є найбільш надійним джерелом формування доходної частини бюджетів усіх рівнів (табл. 1).

Як ми бачимо з табл. 1, саме податкові надходження демонструють стабільну тенденцію до зростання: у 2015 р. обсяг надходжень даної групи зріс на 38,13 % порівняно з 2014 р., у 2016 р. – 28,20 % відповідно до рівня 2015 р..

Нарощування податкової складової у 2015 р. відбулося, зокрема, за податком на додану вартість, обсяг якого зріс на 39,4 млрд. грн., або на 28,4 %, порів-

няно з аналогічним періодом попереднього 2014 р.. Ще одним податком, який помітно підвищився порівняно з попереднім 2014 р., став податок на доходи фізичних осіб.

Серед інших податкових джерел, які продемонстрували зростання, слід зазначити: платежі за користування надрами, які збільшилися на 20,8 млрд. грн., або більш ніж удвічі; акцизний податок із вироблених в Україні товарів – на 10,7 млрд. грн., або на 38,1 %, акцизний податок з ввезених в Україну товарів – на 7,5 млрд. грн., або, на 44,3 %; податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції – на 27,7 млрд. грн., або більше як у тричі.

У 2016 р. найістотнішу роль у збільшенні обсягів податкових надходжень також відігравав податок на додану вартість, обсяг якого зріс на 48,1 млрд. грн., або на 27,0 %, порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Крім того, збільшилися в 1,3 рази порівняно з попереднім роком надходження до бюджету податку на доходи фізичних осіб, що відображає зростання рівня зарплат у номінальному виразі.

Серед інших податкових джерел, які продемонстрували зростання, слід зазначити: податок на прибуток підприємств, який збільшився на 19,6 млрд. грн., або більш ніж у 1,5 рази; акцизний податок із вироблених в Україні товарів – на 16,3 млрд. грн., або на 42,1 %; акцизний податок із ввезених в Україну товарів – на 10,7 млрд. грн., або на 43,9 %. Від'ємну динаміку продемонстрували податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, обсяги надходжень яких скоротилися на 19,9 млрд. грн., або вдвічі, а також рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів – на 2,9 млрд. грн., або на 6,2 %, внаслідок суттєвого скорочення рентної плати за транспортування природних ресурсів.

Усереднена структура доходів Зведеного бюджету України за період 2014-16 рр. відображена на рис. 2.

З рис. 2 можемо зробити висновок, що Зведений бюджет України формується у середньому на 80,52 % за допомогою податкових надходжень. Проте цього недостатньо, оскільки за європейськими нормами неподаткові надходження у структурі бюджету держави мають складати не більше, ніж 5 %. Це свідчить про резерви оптимізації структури доходів бюджету.

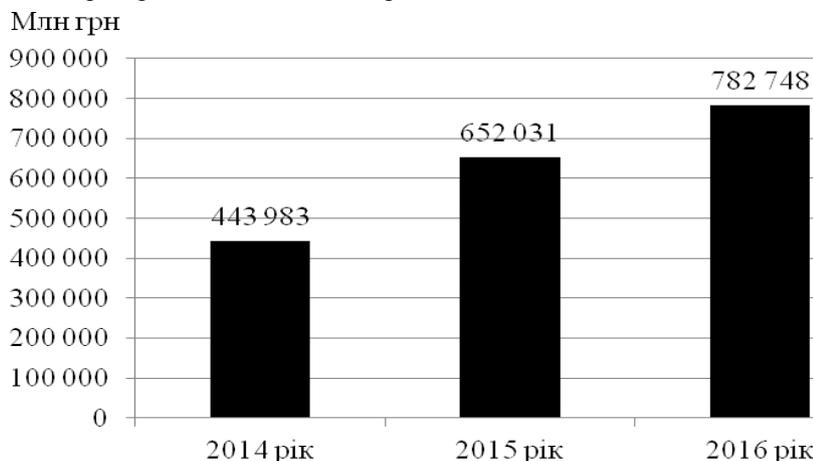


Рис. 1. Динаміка доходів Зведеного бюджету України у 2014-16 рр., млн. грн. [складено авторами за даними [1, 7]]

Склад доходів Зведеного бюджету України у 2014-2016 рр., млн. грн.

[складено авторами за даними [1, 7]]

Види доходів	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Темп приросту,%	
				2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Податкові надходження	367511,931	507635,899	650781,678	38,13	28,20
Неподаткові надходження	80612,762	140154,439	125502,878	73,86	-10,45
Доходи від операцій з капіталом	2015,789	1799,449	1593,952	-10,73	-11,42
Цільові фонди	543,887	558,950	782,774	2,77	40,04
Разом доходів (без урахування трансфертів)	450684,369	650148,737	778661,282	44,26	19,77
Трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	5382,954	1882,174	4198,203	-65,03	123,05
Разом	456067,323	652030,911	782859,485	42,97	20,06

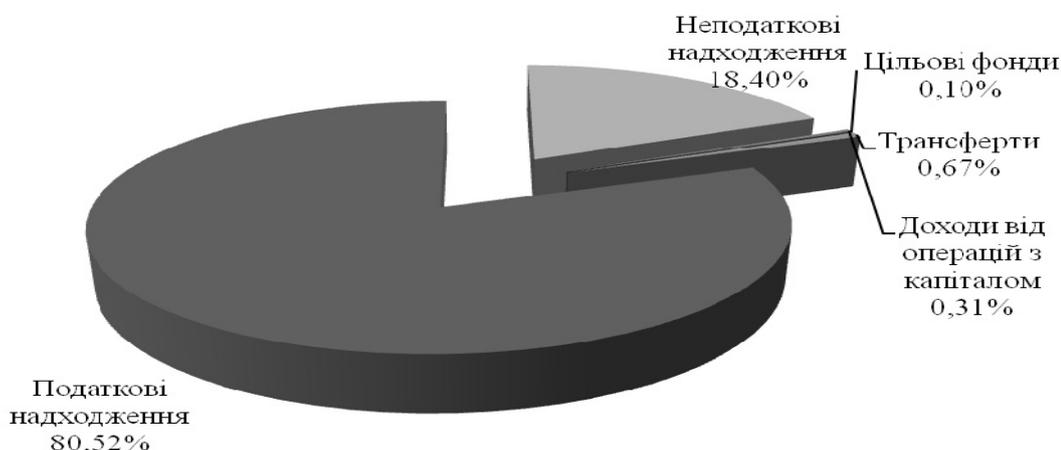


Рис. 2. Усереднена структура доходів Зведеного бюджету України за 2014-2016 рр., % [складено авторами за даними [1, 7]]

Інформація щодо ролі окремих видів податкових надходжень у формуванні доходної частини Зведеного бюджету України узагальнена у табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, у структурі доходів Зведеного бюджету України переважають надходження від непрямого оподаткування, зокрема ПДВ та акцизного податку. Протягом досліджуваного періоду ПДВ займає найбільшу за обсягом частку у доходах Зведеного бюджету, яка в середньому складає 28,93 %. Доля акцизного податку у доходах Зведеного бюджету за досліджуваний період в середньому складала 10,87 %.

Серед прямих податків найістотнішу частку в доходах Зведеного бюджету займає податок на доходи фізичних осіб (середній рівень даного показника складає 16,5 %). Податок на прибуток підприємств формує в середньому 7,5 % доходів Зведеного бюджету.

Отже, результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що основними бюджетотворюючими податками можна визнати наступні: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, ПДВ та акцизний податок.

Проведемо оцінку фіскальної ефективності вказа-

них податків.

Механізм оцінки фіскальної ефективності податків включає, на думку вітчизняних дослідників, такі напрями дослідження:

- 1) аналіз впливу податкового навантаження на економіку держави;
- 2) аналіз ефективності збору податкових надходжень, які складаються з аналізу ефективності окремих видів податків та аналізу ефективності діяльності ДФС України [2, 3].

Практична цінність проведення оцінювання фіскальної ефективності окремих видів податків полягає у визначенні співвідношення податкових надходжень до доходів бюджету і ВВП країни; якими є витрати фінансових ресурсів щодо надання послуги (збір податку); чи отримують платники податків (споживачі послуг) задоволення від їх сплати (споживання продукту) тощо. Вищезазначені напрями дослідження передбачають застосування як кількісного, так і якісного аналізу фіскальної ефективності податків на основі відповідних показників.

Таблиця 2

**Показники питомої ваги окремих видів податків і зборів у доходах Зведеного бюджету України
у 2014-2016 рр., % [складено авторами за даними [1, 7]]**

Види доходів	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+, -)	
				2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Податок на прибуток підприємств	8,80	6,00	7,70	-2,80	1,70
Податок на доходи фізичних осіб	16,50	15,30	17,70	-1,20	2,40
Рентна плата за використання природних ресурсів	7,40	6,40	6,00	-1,00	-0,40
ПДВ	30,50	27,40	28,90	-3,10	1,50
Акцизний податок	9,90	9,70	13,00	-0,20	3,30
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	2,80	6,20	2,60	3,40	-3,60
Рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	1,30	1,10	5,40	-0,20	4,30
Інші податки і збори	3,40	5,70	1,80	2,30	-3,90
Разом податкових надходжень	80,60	77,80	83,10	-2,80	5,30

Співвідношення показників може вираховуватися різними способами. Так, аналіз впливу податкового навантаження на економіку держави передбачає розрахунок та характеристику таких показників:

1) фіскальна значимість окремого податку у бюджеті держави – характеризує фіскальну ефективність податкового управління при певній системі реалізованих податкових рішень, відображає питому вагу податкових надходжень в доходах бюджету. Цей коефіцієнт дозволяє визначити, як змінилась реальна величина надходжень окремого виду податку.;

2) фіскальна значимість окремого податку у ВВП держави – кількісний показник, що характеризує перерозподіл ВВП через бюджет держави.

Аналіз ефективності збору податкових надходжень передбачає розрахунок та характеристику таких показників:

1. Коефіцієнт збирання податків – кількісний показник, що характеризує ефективність податкового адміністрування. Він визначається шляхом співвідношення фактичних та планових надходжень від певного виду податків. В ідеалі цей показник має дорівнювати 1. Цей коефіцієнт дозволяє оцінити реальну суму податкових надходжень до бюджету від запланованих надходжень.

2. Витрати на справляння податків на душу населення - цей показник характеризує рівень витрат кожного члена суспільства на утримання органів ДФС і розраховується шляхом ділення витрат на утримання апарату ДФС на кількість постійного населення в Україні [2].

Показники фіскальної значимості основних бюджетотворюючих податків у доходах Зведеного бюджету та ВВП України узагальнені у табл. 3.

Як свідчать дані табл. 3, податок на прибуток підприємств має найнижчі показники фіскальної значимості серед основних бюджетотворюючих податків.

У 2015 р. показник фіскальної значимості даного податку знизився на 2,913 % і склав 6,01 %, що є найменшим значенням даного показника. Це говорить про те, що фіскальна ефективність податкового управління при певній системі реалізованих податкових рішень погіршується і фіскальна значимість податку на прибуток у бюджеті держави знижується. У 2016 р. ситуація дещо поліпшилась: показник фіскальної значимості зріс на 1,727 % і склав 7,73 %, що, однак, не перевищило рівня 2014 р..

Аналогічні тенденції демонструє і показник фіскальної значимості податку на прибуток у ВВП країни: зниження у 2015 р. на 0,569 % до рівня 1,96 % та підвищення на 0,563 % до рівня 2,53 %, що є аналогічним показнику 2014 р..

Найбільші показники фіскальної значимості серед прямих податків, передбачених податковою системою України, демонструє податок на доходи фізичних осіб.

Значення цього податку важко переоцінити, оскільки він є основним бюджетотворюючим податком на рівні місцевих бюджетів та відіграє відчутну роль у формуванні доходів Державного бюджету. Показники фіскальної значимості ПДФО у доходах Зведеного бюджету більш ніж удвічі перевищують аналогічні показники податку на прибуток підприємств. Так, у 2014 р. він склав 16,69 %, у 2015 р. він знизився на 1,308 % і склав 15,38 %, у 2016 р. значення даного показника знову зросло на 2,445% і склало 17,82 %, що є найвищим показником за досліджуваній період.

Що ж стосується показника фіскальної значимості ПДФО у ВВП, то слід відмітити тенденцію до підвищення його рівня: у 2015 р. він зріс на 0,289 % порівняно з 2014 р., у 2016 р. зростання склало 0,795 % і кінцевий рівень даного показника склав 5,82 %.

Показники фіскальної значимості основних бюджетоутворюючих податків у 2014-16 рр.

[складено авторами за даними [1, 5, 7]]

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+,-)	
				2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Доходи Зведеного бюджету України, млн грн	450684,369	650148,737	778661,282	199464,368	128512,545
ВВП, млн грн	1586915	1988544	2383182	401629,000	394638,000
Надходження від податку на прибуток підприємств, млн грн	40201,485	39053,169	60223,231	-1148,316	21170,062
Фіскальна значимість податку на прибуток, %	8,92	6,01	7,73	-2,913	1,727
Фіскальна значимість податку на прибуток у ВВП, %	2,53	1,96	2,53	-0,569	0,563
Надходження від податку на доходи фізичних осіб, млн грн	75202,945	99983,174	138781,786	24780,229	38798,612
Фіскальна значимість податку на доходи фізичних осіб, %	16,69	15,38	17,82	-1,308	2,445
Фіскальна значимість податку на доходи фізичних осіб у ВВП, %	4,74	5,03	5,82	0,289	0,795
Надходження від ПДВ, млн грн	139024,259	178452,385	235506,029	39428,126	57053,644
Фіскальна значимість ПДВ, %	30,85	27,45	30,24	-3,399	2,797
Фіскальна значимість ПДВ у ВВП, %	8,76	8,97	9,88	0,213	0,908
Надходження від акцизного податку, млн грн	45099,574	197016,421	101750,661	151916,847	-95265,760
Фіскальна значимість акцизного податку, %	10,01	30,30	13,07	20,296	-17,236
Фіскальна значимість акцизного податку у ВВП, %	2,84	9,91	4,27	7,066	-5,638

Значно вищими є показники фіскальної значимості податку на додану вартість: у доходах Зведеного бюджету України вони складають в середньому 30 %. Причому динаміка даних показників є аналогічною до вищеприписаної відносно податку на прибуток: зниження у 2015 р. на 3,399 % до рівня 27,45 % та підвищення у 2016 р. на 2,797 % до рівня 30,24 %. При цьому максимальне значення показника фіскальної ефективності ПДВ спостерігається у 2014 р. – 30,85 %.

Щодо рівня фіскальної значимості ПДВ у ВВП, то слід відмітити чітко виражену тенденцію до зростання даного показника: у 2015 р. зростання склало 0,213 % по відношенню до рівня 2014 р.; у 2016 р. – 0,908 % порівняно з 2015 р..

Деяко іншу за характером динаміку демонструє показник фіскальної значимості акцизного податку: у 2015 р. він різко зріс на 20,296 % і склав 30,30 %; у 2016 р. відбулось його різке зниження на 17,236 % до рівня 13,07 %. При цьому динаміка показника фіскальної значимості акцизного податку по відношенню до ВВП є аналогічною: зростання у 2015 р. на 7,066 % та зниження у 2016 р. на 5,638 %.

Графічно динаміка показників фіскальної значимості досліджуваних податків по відношенню до ВВП відображена на рис. 3.

Як ми бачимо з рис. 3, найбільш перспективними з точки зору макроекономічного регулювання є податок на доходи фізичних осіб та податок на додану вартість, оскільки вони демонструють чітко виражену тенденцію до зростання, яка є аналогічною тенденції, яку демонструє динаміка ВВП.

Найбільш нерівномірну динаміку демонструють показники фіскальної значимості акцизного податку, яка не корелює з тенденцією до поступового зростання ВВП країни.

Наступним етапом аналізу є оцінка ефективності справляння податкових надходжень за допомогою розрахунку коефіцієнта збирання податків. Результати розрахунку даного показника за чотирма досліджуваними податками узагальнені у табл. 4.

Як свідчать дані табл. 4, значення коефіцієнтів збирання усіх досліджуваних податків наближається до 1, що свідчить про доволі ефективне їх адміністрування.

Тенденцію до зростання протягом трьох років демонструють значення коефіцієнтів збирання ПДВ: у 2015 р. значення даного показника збільшилось на 0,02 і склало 0,99 проти 0,97 у 2014 р.; у 2016 р. зростання показника склало 0,01 і рівень коефіцієнта збирання склав 1,00.

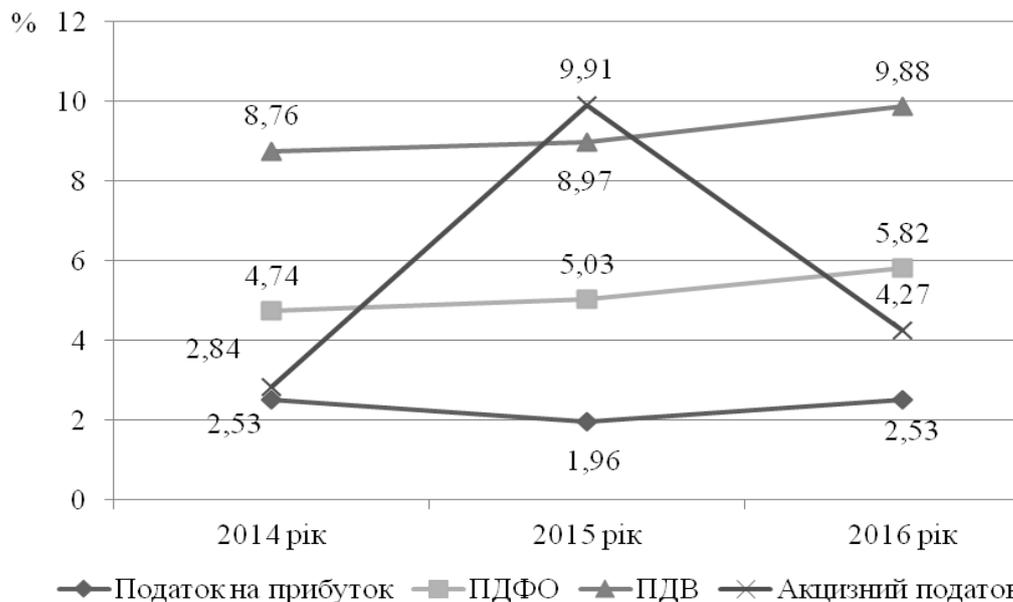


Рис. 3. Динаміка показників фіскальної значимості основних бюджетоутворюючих податків за 2014-16 рр., %

Таблиця 4

Значення коефіцієнтів збирання основних бюджетоутворюючих податків за 2014-16 рр.

[складено авторами за даними [1, 7]]

Вид податку	2014 рік		2015 рік		2016 рік		Коефіцієнт збирання податків		
	План, млн грн	Факт, млн грн	План, млн грн	Факт, млн грн	План, млн грн	Факт, млн грн	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Податок на прибуток підприємств	40607	40201	40782	39053	53251	60223	0,99	0,96	1,13
Податок на доходи фізичних осіб	80844	75203	91256	99983	128917	138782	0,93	1,10	1,08
ПДВ	142959	139024	180006	178452	232658	232506	0,97	0,99	1,00
Акцизний податок	46191	45099	126597	197016	92379	101750	0,98	1,56	1,10

Щодо коефіцієнтів збирання за іншими податками, то не можна виділити чітку тенденцію їх динаміки. Так, коефіцієнт збирання ПДФО зріс у 2015 р. на 0,17 і склав 1,1, а в 2016 р. – знизився на 0,02 до 1,08. Аналогічну динаміку спостерігаємо і за акцизним податком: зростання у 2015 р. на 0,58 та зниження у 2016 р. на 0,46. Коефіцієнт збирання податку на прибуток демонструє зворотну тенденцію: у 2015 р. він знизився на 0,03 до 0,96, а в 2016 р. – зріс до 1,13.

Значення середнього рівня коефіцієнта збирання досліджуваних податків відображені на рис. 4.

Як ми бачимо з даних рис. 4, найвищий середній показник за досліджуваний період демонструє значення коефіцієнта збирання за акцизним податком – за три роки його середнє значення складає 1,21, що вказує на ефективність заходів щодо його адміністрування. На одному рівні знаходяться середні значення коефіцієнтів збирання прямих податків – податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб. За період 2014-16 рр. вони складають 1,03, що також характеризує стан їх адміністрування як задовільний.

Найнижче середнє значення коефіцієнта збирання спостерігаємо за податком на додану вартість – 0,99 за період 2014-16 рр. Значення коефіцієнта нижче за 1, отже існують резерви підвищення ефективності адміністрування даного податку.

Останнім етапом аналізу є оцінка рівня витрат на справляння податків на душу населення (табл. 5).

Розрахунки, які наведені у табл. 5, відповідають загальнодержавній тенденції збільшення адміністративних витрат в Україні. Так, витрати на утримання апарату ДФС України протягом трьох років не мають постійної чіткої тенденції, але у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилися на 403,2 млн. грн. і становили 5256,9 млн. грн.. Якщо у 2015 р. ці витрати становили 124,75 грн./особу, то у 2016 р. вони зменшилися на 8,56 грн./особу і становили 116,18 грн./особу. Це говорить про зменшення рівня витрат на 7%, про те, як кількість постійного населення за цей період зменшилась лише на 1%. Тобто, рівень витрат населення на утримання апарату ДФС України зменшується швидшими темпами, аніж кількість самого населення, що є позитивним моментом.

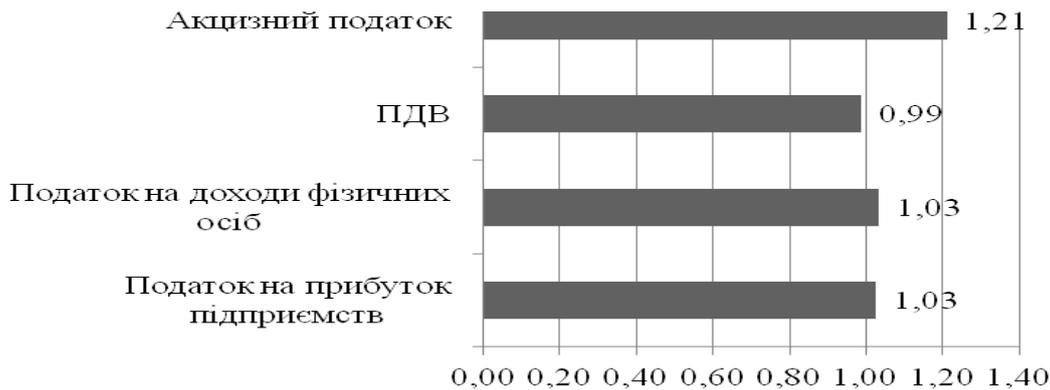


Рис. 4. Середній рівень коефіцієнтів збирання основних бюджетоутворюючих податків за 2014-2016 рр.

Таблиця 5

Рівень витрат на справляння податків на душу населення в Україні у 2014-2016 рр.

[складено авторами за даними [1, 5, 6, 7]]

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+, -)	
				2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Витрати на утримання апарату ДФС України, млн. грн.	3995,800	5660,100	5256,900	1664,300	-403,200
Кількість постійного населення, млн. осіб	45,453	45,373	45,246	-0,081	-0,127
Витрати на справляння податків на душу населення, грн/особу	87,91	124,75	116,19	36,84	-8,56

Практичне використання системи показників фіскальної ефективності податків на рівні держави передбачає переорієнтацію держави на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності у динаміці; вивчення резервів подальшого вдосконалення фінансово-господарської діяльності підприємств на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технології та покращення організації виробництва; створення дієвого механізму підвищення ефективності управління у сфері оподаткування.

ВИСНОВКИ

Рівень та динаміка податкових надходжень потребує безперервного моніторингу та дослідження з метою попередження небажаних для розвитку країни наслідків. Проаналізувавши діючу систему оподаткування в Україні, можна зробити висновок, що вона є досить недосконалою і суперечливою. Основною проблемою на сьогодні залишаються недостатні та нестабільні податкові надходження до бюджетів усіх рівнів. Для підвищення доходів до Зведеного бюджету України, необхідно переглянути підходи до оподаткування прибутку підприємств, зокрема розглянути можливість підвищення податку на прибуток для великих підприємств, оскільки це дасть змогу збільшити доходи від цього податку не завдаючи додаткового податкового тягаря на малий та середній бізнес. Вдосконалення також потребує система адміністрування ПДВ, оскільки, незважаючи на домінуючі позиції цього податку у формуванні доходів Зведеного

бюджету, рівень виконання планових показників не досягає 100%.

Таким чином, головним завданням сьогодення має стати усунення недоліків у податковому механізмі, формування раціональної структури податкових доходів бюджету, розробка та впровадження ефективної податкової політики.

Список використаних джерел

1. Бюджет України – 2016: статистичний збірник; Міністерство фінансів України. Київ, 2017.
2. Захаркіна Л.С. Роль і місце податкових надходжень у структурі зведеного бюджету України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. № 19. С. 125-129.
3. Озерчук О.В. Фіскальна ефективність непрямих податків в Україні. Наукові праці НДФІ. 2014. № 2 (67). С. 59-70.
4. Озерчук О.В., Райнова Л.Б. Фіскальна ефективність прямих податків в Україні та фактори, що на неї вплинули. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 8. С. 87-92.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>
8. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки: монографія. Київ, 2006.

References

1. Budget of Ukraine - 2016: statistical collection. Ministry of Finance of Ukraine. Kyiv, 2017. (in Ukrainian)
2. Zakharkina L.S. The role and place of tax revenues in the

structure of the consolidated budget of Ukraine. Scientific Herald of the International Humanitarian University. 2016. № 19. pp. 125-129. (in Ukrainian)

3. Ozerchuk O.V. *Fiscal Efficiency of Indirect Taxes in Ukraine. Scientific works of NDFI. 2014. No. 2 (67). pp. 59-70. (in Ukrainian)*

4. Ozerchuk O.V., Raynova L.B. *The fiscal efficiency of direct taxes in Ukraine and the factors that influenced it. Investments: practice and experience. 2014. № 8. pp. 87-92. (in Ukrainian)*

5. *Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (in Ukrainian)*

6. *Official site of the State fiscal service of Ukraine. URL: <http://sfs.gov.ua>. (in Ukrainian)*

7. *Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>. (in Ukrainian)*

8. Pavlyuk K.V. *Budget and budget process in the conditions of a transitive economy: a monograph. Kyiv, 2006. (in Ukrainian)*