УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Частина 1



СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ» заснована у 2018 році і є продовженням започаткованої у 2017 р. серії «Випускникам УДФСУ».

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)
Топчій В. В., д.ю.н.
Краєвський В. М., д.е.н.
Кужелєв М. О., д.е.н.
Шевчук С. В., д.е.н.
Суліма Є. М., д.філос.н., член-кореспондент НАПНУ
Горбовий А. Ю., д.т.н.
Чмелюк В. В., к.ю.н.
Малинський І. Й., к.н.фіз.вих.
Шевчук В. А., к.ю.н.

У СЕРІЇ «ВИПУСКНИКАМ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2017

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій та менеджменту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

У СЕРІЇ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2018

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій та менеджменту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

2019

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

2020

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ права»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ обліку, аналізу та аудиту»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ фінансів, банківської справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ економіки, оподаткування та митної справи»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ інформаційних технологій»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня факультету підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників податкової міліції»

«Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня ННІ спеціальної фізичної і бойової підготовки та реабілітації»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
Кафедра фінансів ім. Л. Л. Тарангул

СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

Заснована у 2018 році і є продовженням започаткованої у 2017 р. серії «Випускникам УДФСУ»

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

У трьох частинах

Частина 1

Ірпінь
2020

УДК 336(477)(06)
ББК 65.9(4Укр)26я54
З-41

Рекомендовано до друку Вченою радою
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
(протокол № 3 від 20 жовтня 2020 року)

З-41 Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України : у 3-х ч. Ч. 1. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. – 298 с. – (Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ»; т. 21).

У збірнику опубліковано статті здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня.

Видання призначене для молодих вчених, аспірантів, здобувачів вищої освіти.

УДК 336(477)(06)
ББК 65.9(4Укр)26я54

Матеріали розміщено у авторській редакції.
Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

© ННІ фінансів, банківської справи, 2020
© Університет ДФС України, 2020

ЗМІСТ

Алєйнікова Лілія Костянтинівна
Аналіз платоспроможності ТОВ «Пирятинський сирзавод» 8

Анікіна (Прокопчук) Анна Володимирівна
Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємств 13

Афанасьєва Катерина Сергіївна
Теоретичні основи фінансового стимулювання розвитку
малих підприємств 18

Бежевець Ірина Володимирівна
Діагностика фінансового стану підприємства
як основа забезпечення його економічної безпеки 23

Безноско Карина Олександрівна
Теоретичні аспекти управління державним боргом 28

Березан Марина Валеріївна
Теоретичні основи фінансового контролінгу на підприємстві 34

Березинець Юлія Володимирівна
Особливості організації державної та міжнародної фінансової
підтримки розвитку малого підприємництва в Україні 40

Березовська Тетяна Романівна
Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства 45

Бондаренко Катерина Віталіївна
Фінансування вищої освіти в Україні 50

Бондарчук Денис Васильович
Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «ХК «Київміськбуд» 56

Бурименко Анна Сергіївна
Шляхи оптимізації інвестиційного клімату України 62

Варук Вадим Михайлович
Прибуток і дивідендна політика акціонерного
товариства НАК «Нафтогаз України» 68

Ващук Роман Сергійович
Корпоративна реструктуризація в сучасних умовах
на прикладі ДК «Укроборонпром» 73

Воробей Павло Петрович
Реструктуризація як складова фінансової стратегії розвитку підприємства.....79

Гладь Дмитро Володимирович
Особливості трансформацій фінансових ресурсів підприємств 84

Гоч Ірина Василівна
Сутність та значення бюджетно-податкової політики у системі державного регулювання економіки.....89

Гречко Валерій Віталійович
Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах господарювання.....95

Гринченко Анастасія Сергіївна
Проблеми аудиту грошових потоків підприємства та шляхи їх вирішення 99

Дідух Олег Віталійович
Методи визначення платоспроможності підприємства 103

Дорошенко Анюта Сергіївна
Теоретичні аспекти управління вартістю підприємства.....110

Дорошенко Олександр Вікторович
Сутність та значення фінансового оздоровлення підприємства в сучасних умовах 115

Дубина Аліна Володимирівна
Напрями стійкого фінансового розвитку підприємства 120

Жданюк Діана Валентинівна
Зовнішній державний борг України: сутність, наслідки у контексті загроз фінансовій безпеці держави 124

Зейналов Руслан Муслім Огли
Організаційно-аналітичне забезпечення реорганізації підприємства.....131

Іванюта Олег Петрович
Експрес-аналіз кредитоспроможності підприємства 136

Калініченко Анастасія Геннадіївна
Особливості управління позиковим капіталом державних підприємницьких структур на прикладі ДП «Антонов».....141

Кісіль Юлія Віталіївна
Аналіз втрат податкового потенціалу
від тіньової економіки в Україні 147

Ковальчук Лідія Вікторівна
Теоретичні аспекти формування оборотних коштів підприємств 152

Коник Мар'яна Іванівна
Теоретичні аспекти управління фінансовим
потенціалом підприємств..... 157

Кос Надія Вікторівна
Роль та значення фінансових інструментів
макроекономічної стабілізації..... 162

Куницька Анастасія Дмитрівна
Особливості фінансування інвестиційних проєктів
підприємств в Україні 168

Лазаренко Ігор Вадимович
Сутність та зміст основних об'єктів
внутрішньофірмового планування..... 173

Левицька Наталія Олександрівна
Планування бюджетних видатків на соціальний захист
і соціальне забезпечення 179

Лисаченко Анастасія Сергіївна
Аналіз показників прибутковості ТОВ «Мінт Тревел»..... 184

Мазур Вікторія Василівна
Теоретичні аспекти управління оборотними
активами підприємства 189

Макаров Денис Олегович
Бізнес-планування фінансової діяльності
в малому підприємстві 194

Мала Наталія Леонідівна
Організація зовнішнього фінансування підприємства
в сучасних умовах господарювання 198

Мерва Анастасія Олегівна
Теоретичні підходи щодо формування фінансового механізму
забезпечення зростання суспільного добробуту в Україні 204

Михалюк Анна Валеріївна
Кредитоспроможність підприємства:
вітчизняна практика та зарубіжний досвід.....209

Медицька Юлія Вікторівна
Оцінка системи фінансового контролінгу на
ПрАТ «Галімпекс-Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас».....214

Мозіль Іванна Юріївна
Бюджетування на підприємстві:
теоретичні аспекти та принципи.....220

Музиченко Ігор Сергійович
Теоретичні аспекти фінансової підтримки розвитку
малого підприємництва 224

Нестерук Юлія Володимирівна
Особливості стратегічного планування фінансової
діяльності корпорації 230

Новикова Альона Володимирівна
Інструменти банківського кредитування підприємства.....234

Оліфер Людмила Михайлівна
Роль державних програм соціально-економічного
розвитку в Україні.....240

Оліфір Карина Іванівна
Механізм формування грошових потоків корпорації
ВАТ «Тернопільобленерго» 244

Оліщук Ольга Геннадіївна
Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю
в умовах кризи 250

Падалко Олеся Романівна
Оцінка дивідендної політики на прикладі АТ «Ощадбанк».....256

Панасюк Роман Романович
Формування фінансової стратегії корпорації.....261

Плахотнюк Володимир Віталійович
Забезпечення фінансової самостійності регіонів
в умовах бюджетної децентралізації.....266

Подворна Наталія Олександрівна
Теоретичні підходи щодо визначення сутності фінансового потенціалу місцевого самоврядування 272

Рибалкіна Анастасія Олегівна
Механізм формування фінансових ресурсів підприємства 277

Рябцун Аліна Юріївна
Видатки бюджету на розвиток економіки: динаміка розподілу та напрями удосконалення процесу 283

Сафонов Микита Вікторович
Концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами підприємств 288

Сидорук Дмитро Юрійович
Теоретичні аспекти управління фінансовими ризиками підприємства 292

Алєйнікова Лілія Костянтинівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Ліснічук Оксана Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

Об'єктивна оцінка платоспроможності підприємства надає можливість своєчасно здійснити аналіз рівня забезпеченості грошовими ресурсами, використати важелі їх раціонального, ефективного розміщення і використання. Збільшення взаємних неплатежів, недостатність оборотних грошових коштів призводить до ризику неплатоспроможності, що в кінцевому результаті відбивається на подальших перспективах існування підприємства. В умовах фінансової та економічної нестабільності і кризових явищ для більшості вітчизняних господарюючих суб'єктів застосування методик відновлення платоспроможності є важливим елементом виходу їх із кризових потрясінь.

Незважаючи на різноманітність підходів до методики відновлення платоспроможності підприємств, немає на сьогодні універсальної, такої, яка б характеризувалась максимальною точністю результатів оцінки для усіх галузей економіки, була б зручною в застосуванні та доступною. Саме тому із метою визначення оптимальних методик відновлення платоспроможності варто провести їх аналіз, що відповідно актуалізує тему нашого дослідження.

Питанням удосконалення методики відновлення присвячені числення праці вітчизняних науковців, зокрема, У. Бівера, М.Білика, Л. Буряка, О. Книшека, О. Лісінчук, В. Меца, А. Матвійчука, О. Павловської, О. Шпаковської, М. Янацького та інших.

Мета дослідження полягає в аналізі використання найвідоміших методик відновлення платоспроможності на прикладі одного із підприємств молочної галузі ТОВ «Пирятинський сирзавод».

В сучасних умовах господарювання досить важливо підтримувати стійкий фінансовий стан на підприємстві, підвищувати прибутковість та інвестиційну привабливість, для зменшення ризику втрати його платоспроможності [1].

При цьому доволі важливим є вибір правильної методики відновлення платоспроможності підприємств. Проблематика методики відновлення платоспроможності підприємств є однією із найскладніших напрямків корпоративних фінансів. Це обумовлено в першу чергу тим, що під час визначення методики вирішуються питання прогнозування, оцінки ризиків, аналізу кількісних і якісних параметрів, обробки даних минулих і майбутніх періодів. Із практичної точки зору оптимального методу відновлення платоспроможності бути не може, адже дане питання пов'язано із оцінкою ймовірності настання певної події.

Загалом в наукових джерелах зустрічаються такі методики відновлення платоспроможності підприємства (рис 1.1).

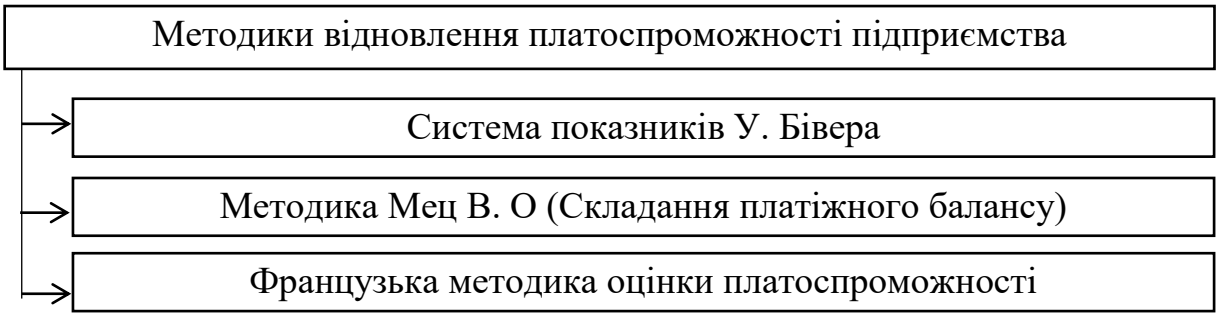


Рис 1.1. Методики відновлення платоспроможності підприємства

Джерело: складено автором

В нашому дослідженні ми здійснимо аналіз першої та другої методики, виходячи із рис 1.1.

У вітчизняних економічних джерелах використовується система показників У. Бівера, котра дозволяє визначити незадовільну структуру балансу неплатоспроможних підприємницьких структур [2]. Для зручності систематизуємо проведені розрахунки у вигляді таблиці 1.1. Розрахунки наведені за 2018 - 2019 роки, оскільки протягом даного періоду досліджуване підприємство було збитковим.

З наведених результатів показників табл. 1.1 можна сказати про загрозу неплатоспроможності підприємства. Значення коефіцієнта Бівера в табл.1.1 не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, засвідчує про формування незадовільної структури балансу. В даному випадку ТОВ «Пирятинський сирзавод» починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає нижчим за 0,1.

Таблиця 1.1

Прогнозування загрози неплатоспроможності ТОВ «Пирятинський сирзавод» за У. Бівера

Показники	Алгоритм розрахунку	2018 рік	2019 рік	Настання банкрутства відсутнє	Банкрут
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток + Амортизація) / Позиковий капітал	0,006	-0,007	0,4-0,45	< -0,15
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи * 100	-2,834	-3,586	6-8%	< 22%
Фінансовий леверидж	(Сума зобов'язань / Активи)*100	74,019	75,957	≤ 37%	>80%
Покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – Необоротні активи)/Активи	0,120	0,114	0,4	< 0
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання	1,248	1,246	≤ 3,2	≈0

Джерело: складено автором на основі [2,3]

Коефіцієнт відновлення платоспроможності можна розрахувати за допомогою формули [4, с. 297]:

$$Кв.пл. = \frac{К_П + \frac{6}{t}(К_К - К_П)}{К_Н},$$

де *Кв.пл.* – коефіцієнт відновлення платоспроможності; *КП* – фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на початок періоду; *КК* – фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на кінець періоду; *КН* – нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності; *t* – тривалість звітного періоду, міс.; 6 – період відновлення платоспроможності.

Дані розрахунку занесемо у таблицю 1.2.

Значення в табл. 1.2 коефіцієнта відновлення платоспроможності є меншим за 1 засвідчує про те, що ТОВ «Пирятинський сирзавод» протягом найближчих 6 місяців швидше за все не матиме реальної можливості відновити власну платоспроможність. Значення коефіцієнта відновлення платоспроможності є більшим за 1 засвідчує про те, що в підприємства є реальна можливість відновити власну платоспроможність.

Таблиця 1.2

Розрахунок коефіцієнта відновлення платоспроможності ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Показники	2018	2019
Фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на початок періоду	1,31	0,86
Фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на кінець періоду	0,86	0,82
Нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності	2	2
Коефіцієнт відновлення платоспроможності	0,54	0,42

Джерело: складено автором на основі [2,3]

Мец В. Одля оцінки платоспроможності пропонує складати платіжний баланс. Розрахунки наведенні в табл. 1.3 засвідчують про те, що ТОВ «Пирятинський сирзавод» за увесь звітний період мало проблеми із платоспроможністю, адже платіжні грошові кошти перевищували платіжні зобов'язання.

Таблиця 1.3

Платіжний баланс ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2018 – 2019 роки, тис. грн.

Платіжні кошти	2018	2019	Платіжні зобов'язання	2018	2019
1. Грошові кошти	113503	126587	1. Заборгованість за кредитом	0	0
2. Розрахунки з дебіторами	196254	201301	2. Кредиторська заборгованість	389299	430780
Всього (п.1+п2)	309757	327888	Всього (п.1+п2)		
Сальдо	171464	309757	Сальдо	0	0
Баланс	**564736**	**615732**	Баланс	**564736**	**615732**

Джерело: складено автором на основі [2,3]

Дані методики відновлення платоспроможності доволі часто використовуються вітчизняними господарюючими суб'єктами, адже мають цілу низку переваг:

- перейти від словесних оцінок рівня платоспроможності підприємства до кількісних оцінок;
- здійснювати оцінку стану платоспроможності конкретного підприємства;
- в комплексі здійснювати оцінку та рівень платоспроможності підприємства на основі єдиного інтегрального показника в динаміці й у порівнянні із підприємницькими структурами аналогами;

- виявляти найбільш вузькі місця в роботі підприємства та обґрунтовувати управлінські рішення стосовно формування необхідного майбутнього рівня платоспроможності.

Зазначимо, що в даних методиках є один важливий недолік, а саме вони не враховують специфіки кожної підприємницької структури, а також одержавши великий масив розрахунків досить складно визначити рівень платоспроможності підприємства. Саме тому виникає потреба в іикористанні певного комплексного показника платоспроможності, відповідні значення котрого вкажуть на ступінь наближення фінансово - економічних труднощів.

В процесі дослідження встановлено, що ТОВ «Пирятинський сирзавод» протягом 2018 - 2019 років було збитковим. Проведений аналіз на основі перших двох методик засвідчив про загрозу неплатоспроможності підприємства. Завдяки коефіцієнту відновлення платоспроможності встановлено, що протягом наступних шести місяців підприємству не вдасться відновити свою платоспроможність. Незважаючи на переваги даних методик, які нами були визначені в процесі дослідження, на наше переконання необхідно застосування певного комплексного показника платоспроможності, відповідні значення якого вкажуть на ступінь наближення фінансових труднощів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ліснічук О., Шпаковська О. Аналіз фінансового стану як ефективний інструмент управління подальшим розвитком підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 4. С. 28-34.

2. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /?op=1&z=6232

3. Офіційні дані ТОВ «Пирятинський сирзавод» URL: https://milkalliance.com.ua/ company /inform/piryatinskij-sirzavod/

4. Фінансова звітність ТОВ «Пирятинський сирзавод» URL: www.smida.gov.ua

5. Книшек О. О., Тарасенко Ю. О. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Економічний простір: зб. наук. праць*. № 139. 2018. С. 172-181

Анікіна Анна Володимирівна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Ліснічук Оксана Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність підприємств ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням кредиторської та дебіторської заборгованості, а також відчутним дефіцитом фінансових ресурсів. В умовах кризового стану розвитку вітчизняної економіки особливої актуальності набуває оцінка платоспроможності підприємства, як стратегічно важливої складової їх діяльності.

Процес проведення оцінки платоспроможності підприємств ускладнюється відсутністю єдиного підходу щодо її організації та методики проведення. В зв'язку з цим, сьогодні значної уваги потребує розгляд та систематизація підходів до оцінки рівня платоспроможності суб'єктів господарювання. Адже здатність підприємства відповідати за своїми поточними та довгостроковими зобов'язаннями в повному об'ємі та у встановлені терміни зумовлює його подальший розвиток в умовах дії ринкової конкуренції. Інакше суб'єкт господарювання може просто припинити свою діяльність.

Науковець Харченко О.С. зазначає, що «платоспроможність є саме тією необхідною складовою, за допомогою якої зберігається рівноважний, конкурентоспроможний стан підприємства сьогодні та в перспективі, постійно реагуючи та адаптуючись до ендогенних та екзогенних чинників в актуальних ринкових умовах» [1]. Аналіз наукових праць продемонстрував, що сьогодні у науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення поняття платоспроможність. Основні підходи вчених-економістів до визначення даного підходу наведено у таблиці 1. Загалом на основі аналізу даних підходів, можемо визначити, що найголовнішою ознакою платоспроможності підприємства є його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття платоспроможність

Автор	Визначення
Базецької Г.І.	«це спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами, або засобами, які постійно поповнюються за рахунок діяльності» [2]
Сирота В. С.	«можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку» [2]
Непочатенко О.О.	«це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання» [2]
Майборода О.Є. Косарєва І.П. Лесняк А.О	«це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність» [3]
Базецька Г.І.	«спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності» [3]

Джерело: складено автором

Забезпечення менеджерами підприємства високого рівня платоспроможності – необхідна складова характеристики будь-якого стабільно функціонуючого підприємства. Відповідно зацікавленими в грамотній оцінці стану платоспроможності підприємства будуть в першу чергу керівники даного підприємства, а також його потенційні партнери. На основі оцінки платоспроможності власники підприємства мають можливість вивчити ефективність його діяльності та визначити шляхи подальшого його розвитку, наявні партнери у свою чергу мають можливість обґрунтувати доцільність подальшої співпраці, інвестори – вирахувати ймовірні ризики вкладання в нього коштів, а кредитори – визначити можливості та умови надання позики даному підприємству. Відповідно здійснення оцінки платоспроможності є особливо важливим для підприємств в сучасних кризових, нестабільних економічних та соціальних умовах. Показники таблиці 2 (фінансові результати підприємств до оподаткування за період січень-березень 2016-2020 років) свідчать про те, що майже одна третя вітчизняних підприємств мають збиток, враховуючи, що таке співвідношення незмінно зберігається протягом останніх років, можемо зробити висновок, що третинна вітчизняних підприємств мають проблеми з платоспроможністю, та не здійснюють системного моніторингу фінансових показників своєї діяльності.

Таблиця 2

Фінансові результати підприємств до оподаткування

Рік (січень-березень)	Фінансовий результат (сальдо) (тис.грн)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (тис.грн)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (тис.грн)
2016	-43866,8	57,1	89180,9	42,9	133047,7
2017	91329,8	67,8	140346,2	32,2	49016,4
2018	122925,0	73,7	163601,4	26,3	40676,4
2019	111089,2	72,8	152462,2	27,2	41373,0
2020	-4902,6	59,2	199943,1	40,8	204845,7

Джерело: складено автором на основі [4]

Враховуючи значну кількість збиткових вітчизняних підприємств, важливо визначити основні ознаки платоспроможності підприємства, сьогодні основними ознаками платоспроможності підприємства виступають наявність в достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку підприємства і відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Зазначимо, що виділяють поточну і очікувану платоспроможність (рис. 1.). Сьогодні здійснюючи оцінку платоспроможності підприємства, здійснюють також оцінку показників ліквідності, зазначимо, що сьогодні частина науковців ототожнює дані поняття, а інші розмежовують.

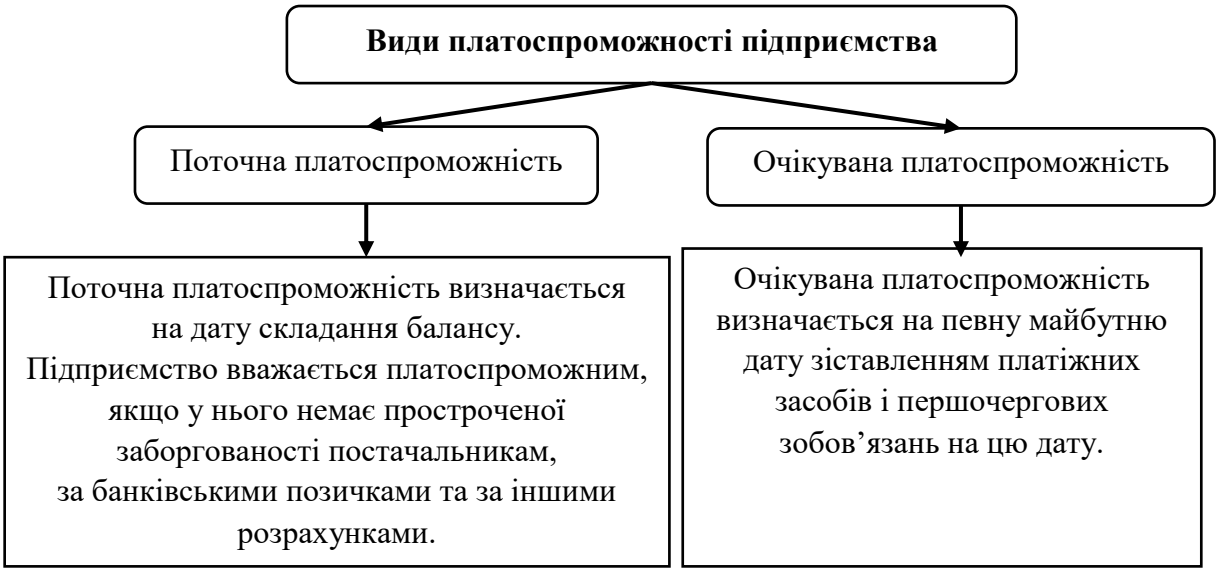


Рис. 1. Види платоспроможності підприємства

Джерело: складено автором на основі [5]

Б. Грабовецький зазначає, що «ліквідність і платоспроможність підприємства подібні між собою категорії, проте не однозначні, адже платоспроможність – це здатність підприємства розраховуватись за борговими зобов'язаннями на конкретний момент, а ліквідність у свою чергу відображає не тільки поточний стан, але й перспективу» [5].

Так, такі вчені як Шост І. М., Винятинська Л. В. та Дорошенко А. П. поняття платоспроможність ототожнюють із поняттям ліквідності, тому висновок відносно стану платоспроможності здійснюється, на їхню думку, виходячи із результатів аналізу ліквідності підприємства[5].

Вчені-економісти, зокрема Ліснічук О. А. [6] вважає, що визначення стану платоспроможності підприємства необхідно здійснювати на основі показників фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності підприємства, а Тринька Л. Я., та Іванчук О.В. [7] вважають, що оцінка стану платоспроможності підприємства повинна проводитися на основі показників ліквідності та аналізу грошових потоків, ігноруючи показники фінансової стійкості та ділової активність підприємства [5].

Загалом визначимо, що аналіз платоспроможності підприємства повинен здійснюватися за допомогою системи показників, яка з різних сторін характеризує фінансовий стан підприємства, охоплюючи тим якомога більший масив інформації, що відповідно дає можливість здійснити більш точну оцінку можливості виникнення загрози зменшення рівня платоспроможності підприємства, таким чином оцінку платоспроможності доцільно здійснювати враховуючи також показники ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Здійснення системної оцінки даних показників повинно забезпечити високий рівень платоспроможності підприємства.

Основними причинами зменшення рівня платоспроможності підприємства є невиконання замовлень; помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості; низька якість фінансового планування на підприємстві; неконтрольоване зростання собівартості продукції; неплатоспроможність покупців і замовників; втрата каналів реалізації та постійних замовників; брак власних джерел фінансування; значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси; інфляційні процеси; низька оборотність оборотних коштів, а також високий податковий тягар та залежність від кредиторів [2].

Отже, платоспроможність підприємств на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки є однією з головних складових їх господарської діяльності, адже вона забезпечує фінансову стабільність та конкурентоспроможність підприємства на ринку. Здійснення оцінки платоспроможності підприємства сьогодні є необхідним і для самого підприємства, зокрема керівництва, з метою оцінки фінансової діяльності, і для зовнішніх інвесторів (наприклад банків). При здійсненні оцінки платоспроможності важливо також звертати увагу на показники ліквідності та фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / ПВНЗ «Європейський університет». К., 2015. 253 с.

2. Пойда-Носик Н. Н., Свадеба В. В. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2016. №2. С. 208–215.

3. Майборода О. Є., Косарєва І. П., Лесняк А. О. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №18. С. 256–260.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Єршова Н. Ю. Методичний підхід до аналізу платоспроможності для прогнозування розвитку бізнес-структур. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України* : матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції.(31 травня – 1 червня 2018 р.). Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2018. С. 128–130.

6. Ліснічук О. А. Комплексна оцінка платоспроможності машинобудівних підприємств: методологічний і прикладний аспекти. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право*). 2014. № 1. С. 106–114.

7. Тринька Л. Я., Іванчук (Липчанська) О. В. Фінансовий аналіз. навчальний посібник. К.: Алерта, 2014. 768 с.

Афанасьєва Катерина Сергіївна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Ріппа Марія Богданівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ і постановка проблеми. В умовах затяжної кризи, Україна все ж таки має великий потенціал економічного зростання. Наявність на ринку вільних ніш, де саме малий бізнес є найбільше ефективним, доцільним є створення сприятливих умов для його розвитку. За рахунок створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили, малий бізнес зможе вирішити проблеми з зайнятістю населення, які досі залишаються гострим питанням для нашої країни. Створення великої кількості малих підприємств дає поштовх для розвитку регіональної економіки. Розвиток здійснюється не лише за рахунок конкуренції малих підприємств між собою, а також і з суб'єктами середнього та великого бізнесу.

Проаналізувавши стан малого бізнесу в Україні, спостерігається, що подальший його розвиток не є можливим без участі держави. Тому, для України є особливо перспективним розробка та реалізація ефективної та обґрунтованої державної політики щодо стимулювання розвитку малого бізнесу, насамперед це стосується реформування системи оподаткування малих підприємств з метою створення сприятливих умов для розвитку та розширення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку малого бізнесу завжди були та залишаються в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, мале підприємництво та перешкоди на шляху його розвитку досліджували такі науковці, як З. Варналій, Т. Васильців, В. Герасимчук, Т. Говорушко, Ю. Іванов, та інші. Дослідженням проблем оподаткування малого бізнесу в Україні займались: М.Бедринець, Л. Герасимчук, С. Дроб'язко, О. Квасовський. У зв'язку з частими змінами Податкового кодексу актуальною темою залишається спрощена система оподаткування, яку

досліджують такі науковці, як: О. Григораш, О. Клименко, С. Логвіновська, О. Лук'янчикова, М. Платко, С. Тесля та інші.

Хоча вченими та практиками зроблено вагомий внесок у розробку фінансових інструментів стимулювання розвитку малих підприємств, разом з тим деякі питання потребують подальшого дослідження.

Основні результати дослідження. Оцінка досвіду державної підтримки малого бізнесу в країнах з розвинутою ринковою економікою доводить, що сприяння розвитку можливе лише за допомогою поєднання та узгодження різних форм, засобів та методів регулювання та підтримки. Можливо виокремити такі засоби держави на шляху підтримки розвитку малого підприємництва:

– Державне фінансування (бюджетне фінансування/виділення коштів з державного бюджету).

Виділення певної суми з бюджету є проблематичним. Оскільки наразі існує дефіцит державного бюджету, але виділення коштів можливе після збалансування державного бюджету. Також можливим варіантом є направлення запозичень урядом на фінансування проектів розвитку малого бізнесу. Але, на жаль, це не відбувається. Здебільшого запозичення йдуть на покриття дефіциту бюджету.

– Дешеві кредити (компенсація відсотків за кредитами).

В Україні основним джерелом залучених ресурсів є банки на відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, де окрім банків функціонує розвинутий фондовий ринок, а також функціонують інші механізми фінансування інновацій. Банки більше спрямовані на кредитування проектів, які мають ризик менший від інновацій; на кредитування проектів, в яких точно можна визначити грошовий потік або отримати забезпечення. Інноваційна діяльність малого бізнесу характеризуються високою мірою невизначеності, як наслідок – ризику.

Перевага «дешевих кредитів» в порівнянні з попереднім варіантом – має виділятися значно менша сума коштів з бюджету. Але питання дефіциту й в даному варіанті присутнє. Основними факторами є вартість та термін. Чим нижчою є вартість (відсоткова ставка) та більшим термін, тим доступнішими є кредити.

– Пільгове оподаткування.

Держава може вміло використовувати оподаткування для стимулювання розвитку малого бізнесу. Перш за все шляхом пільгового оподаткування, тобто зменшення ставки податку на прибуток для

підприємства. Таким чином, ставка податку на прибуток стає інструментом впливу органів влади на розвиток малого бізнесу в країні. Можливість застосування цього інструменту напряму залежить від планів державних органів щодо наповнення державного бюджету.

– Створення банку розвитку.

Основною метою якого має бути кредитування малого бізнесу та інноваційної діяльності в цьому напрямку[1]. Упродовж тривалого періоду в Україні фінансовою підтримкою мікро-, малих та середніх підприємств успішно займається Німецько-Український фонд (НУФ), заснований урядом спільно з НБУ та Німецьким державним банком розвитку [2].

У 2020 році почала діяти програма «Доступі кредити 5-7-9 %» (рефінансування кредиту). Це є бюджетна програма , вона є безстроковою на даний час та діє по всій території України. Програма пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії. Впроваджується Програма утвореним при Міністерстві фінансів України Фондом розвитку підприємництва (колишній Німецько-український фонд) через мережу банків-партнерів у співпраці з Мінекономіки та Офісом розвитку малого і середнього підприємництва.

Учасниками цієї програми можуть стати мікро- та малий бізнес із річним доходом від діяльності не більше **100 млн грн** в тому числі із врахуванням пов’язаних контрагентів, та малий бізнес з річним доходом **до 10 млн євро** в межах рефінансування під 0%.

Отримання рефінансування кредиту передбачає:

- відповідність напряму діяльності
- відповідність проєкту умовам програми та вимогам банків
- відсутність проблемних кредитів

Однак, така програма є відносно тимчасовою оскільки отримати пільговий кредит в межах антикризових заходів можна протягом строку дії карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України пов’язаного з COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, або обмежувальних заходів, пов’язаних з її поширенням, та протягом 90 днів з дня його (їх) відміни [6].

На сьогоднішній день центральні банки багатьох розвинутих країн реалізовують політику кількісного пом’якшення (тобто здійснюють емісію з метою забезпечення росту економіки. В першу чергу

це стосується кредитування малого та середнього бізнесу. Центральні банки рефінансують банки другого рівня, які в свою чергу кредитують свої клієнтів. Так, наприклад,

- Банк Англії проводить Програму *Funding for Lending Scheme with "incentives forlending skewed towards SMEs",* відповідно до якої банки другого рівня отримують кошти від центрального Банку для фінансування підприємств реального сектору економіки, в тому числі малий та середній бізнес [3];

- ЄЦБ здійснює цільові довгострокові операції рефінансування банків для кредитування виробництва *(Targeted for Long-Term Refinancing Operations: for non-mortgage bank lending)* [4].

Є в Україні приклади успішного залучення вітчизняними банками іноземних інвестицій. Так, одним з прикладів може слугувати співробітництво між ПАТ «Мегабанк» та Symbiotics SA. Остання надала банку кредит в розмірі $7,75 млн. Кошти надані з метою підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. Як зазначається «субкредити планується виділяти на поповнення обігового капіталу підприємств, а також на покупку виробничого обладнання» [5]. Однак варто відмітити, що це поодинокі випадки, відсутня системність, відсутня критична маса.

Малий та середній бізнес (далі – МСБ) є важливою частиною української економіки. Попри меншу ефективність з великими підприємствами, МСБ забезпечує зайнятість значної частини людей працездатного віку, чим й пояснюється його надзвичайна важливість в економіці – розвиток МСБ зменшує безробіття, є важливим моментом у забезпеченні стабільного соціального середовища.

В Україні наявний змішаний тип підтримки інновацій МСБ – використовуються як прямі методи стимулювання (цільове фінансування з бюджету, дешеві кредити – компенсація відсотків по кредитам) так й непрямі – створення сприятливих умов (пільгове оподаткування).

Роль держави в сучасній економіці дуже висока; розробка й впровадження інновацій вимагають активної участі держави (проявляється в виділенні коштів з бюджету, фінансування; пільгове оподаткування; розробка законодавчих актів, які мають чітко регулювати відносини; скасування обмежень). На першому місці – фінансування, в різних формах: пряме фінансування розробок, участь разом з приватним капіталом в реалізації певного проекту.

Економіка України зараз переживає кризу. Необхідним інструментом для забезпечення її відновлення та росту є реалізація політики кількісного пом'якшення (QE – quantitative easing), яка зараз реалізується багатьма розвинутими країнами. Важливим моментом при її реалізації є рефінансування банків другого рівня для кредитування малого та середнього бізнесу для розробки інновацій або їх впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василишен Ю. В. Фінансові інструменти стимулювання інноваційної діяльності малого та середнього бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5333

2. Офіційна сторінка Німецько-Українського фонду: URL: http://guf.gov.ua.

3. Funding for Lending Scheme .*Bank of England* :веб-сайт. URL: http://www.bankofengland.co.uk/markets/pages/fls/default.aspx.

4. Targeted longer-term refinancing operations (TLTROs) *European Central Bank*: веб-сайт. URL: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/tltro/html/index.en.html.

5. "SYMBIOTICS allocates financing for MEGABANK, PJSC to support small and medium enterprises"SYMBIOTICS" .

6. Офіційна сторінка Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: URL: https://sme.gov.ua/support_programs/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9-refinance-credytu/

Бежевець Ірина Володимирівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Житар Максим Олегович,
к.е.н., доцент, заступник директора ННІ фінансів, банківської справи

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

***Анотація**. У цій статті представлено і розкрито поняття «діагностика фінансового стану підприємства». Розглянуто основні методи, підходи та завдання фінансової діагностики, для забезпечення підприємства його економічної безпеки. Велику увагу приділено обґрунтуванню важливості різних підходів під час здійснення фінансової діагностики підприємства. Розглянуто шляхи поліпшення фінансового стану підприємства та низку перешкод в їх реалізації.*

***Ключові слова:** фінансовий стан, діагностика, фінансові показники, фінансова безпека підприємства, рентабельність, фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність.*

Основною складовою успіху підприємства є застосування новітніх підходів, принципів та інструментів в управлінні підприємством. Досягнення цілей підприємства можливе лише завдяки вчасному та оперативному діагностуванню фінансового стану суб'єкта господарювання. Оскільки неефективна організація управління фінансовими ресурсами та кризовий стан економіки вимагають від підприємства безперервно проводити аналіз фінансового стану підприємства, проблема ефективного здійснення фінансової діагностики підприємства нині актуальна.

Метою статті є дослідження підходів та найважливіших завдань фінансової діагностики та визначення напрямів здійснення фінансової діагностики підприємства для нейтралізації форсмажорних та кризових обставин, виявлення їх причин і наслідків.

Сьогоднішні реалії свідчать, що для того аби досягти цілей і завдань, що стоять перед сучасними підприємствами в умовах трансформаційних процесів в економіці, нестабільності як політичної, так і

економічної ситуації в країні, потребують від суб'єктів підприємницької діяльності неупередженого аналізу фінансового стану, опорою для реалізації якого виступає діагностика фінансова стану підприємства.

Розглядаючи питання важливості діагностики фінансового стану підприємства, насамперед висвітлимо сутність цього поняття. На думку А.В. Градова та Г.В. Савицької, фінансова діагностика – це напрям економічного аналізу, що дає можливість виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві [1, с. 86].

Доцільно також висвітлити більш обширне та фундаментальне значення цього терміну, який розкриває діагностику фінансового стану підприємства як систему цільового фінансового аналізу, скерованого на виявлення чинників, причин фінансової неспроможності підприємства, встановлення тенденцій їх розвитку та вибору варіантів найкращого вирішення наявних проблем.

Метою фінансової діагностики суб'єкта господарювання є проведення всеохоплюючого фінансового аналізу господарської діяльності підприємства.

Зазначимо те, що господарська діяльність є дієва, якщо підприємство:

– вчасно розраховується за зобов'язаннями;

– доцільно споживає власні активи;

– рентабельне.

Процес фінансового діагностування підприємства містить такі блоки та певні показники, які визначають фінансовий стан підприємства і вони відображені на рисунку 1.1.

Розрахунки і визначення цих показників для вітчизняних підприємств, дадуть змогу реалізовувати заходи, які спрямовані на підвищення платоспроможності, забезпечити задовільний рівень стійкості фінансового стану, прибутковості, розвиток фінансового потенціалу підприємства.

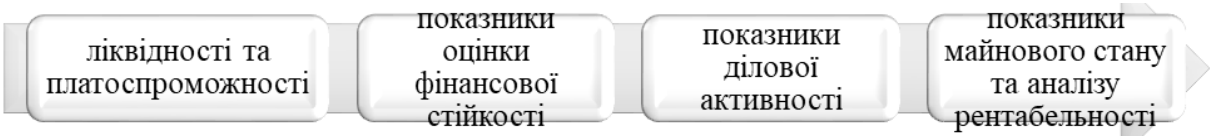


Рис. 1.1 Основні показники, які характеризують фінансовий стан підприємства

Насамперед фінансовий стан підвладний платоспроможності підприємства, іншими словами, здатності вчасно сплачувати кошти за

своїми зобов'язаннями, що вже настали та потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці. Під час здійснення фінансової діагностики розрізняють низку підходів та методів, які дають змогу:

– вчасно реагувати на плинність як зовнішнього, так і внутрішнього середовища;

– зменшити ризик, який спричинений невизначеністю господарської ситуації;

– прийняти адекватні та обмірковані управлінські рішення.

На даний момент застосовують багатогранні підходи до оцінювання фінансового забезпечення діяльності підприємства [2, с. 182]. Діагностику фінансового стану доцільно проводити у таких формах рис. 1.2.

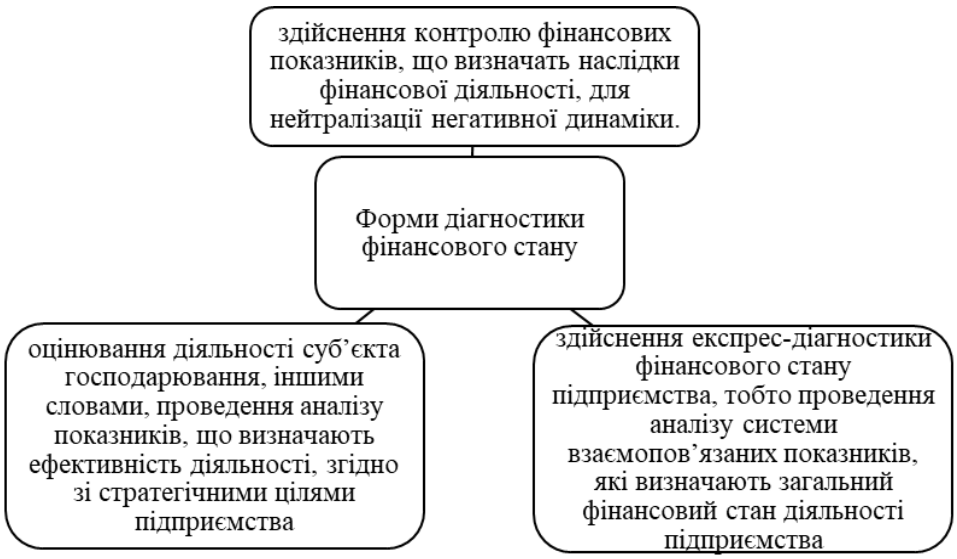


Рис. 1.2. Форми здійснення фінансової діагностики

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Формування інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання передбачає використання аналітичного інструментарію діагностики фінансового стану. В діагностиці фінансового стану першорядна увага приділяється ефективності використання технічних, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищенню продуктивності праці, прискоренню оборотності оборотних коштів, рентабельності виробництва. Тому діагностику фінансового стану можна віднести до найважливішого засобу контролю виробничо-господарської діяльності підприємств і організацій. І вона є необхідним етапом для розробки планів фінансового оздоровлення, підґрунтям для складання прогнозу розвитку підприємства [3, с. 72].

Головною ознакою ефективного суб'єкта господарювання є його задовільний фінансовий стан, який відображає його конкурентоздатність, тому керівники підприємств намагаються шукати напрями поліпшення фінансового стану, необхідного для зміцнення фінансового стану, забезпечення перспектив подальшого економічного розвитку та підвищення ефективності використання потенціалу підприємства.

Виділимо основні шляхи поліпшення фінансового стану підприємства які відображені на рис.1.3.

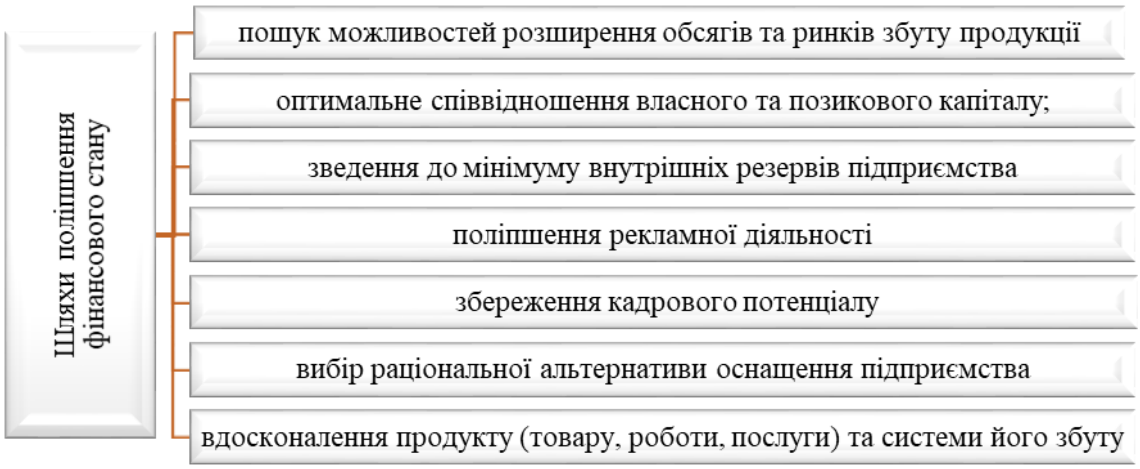


Рис.1.3 Основні шляхи покращення фінансового стану підприємства [4]

Таким чином, представлені шляхи щодо поліпшення фінансового стану підприємства дадуть змогу оптимізувати витрати підприємства, покращити організаційну та виробничу структуру підприємства, запобігти кризовому стану, застерегти банкрутство та оздоровити свій стан взагалі.

Зважаючи на колосальну кількість шляхів поліпшення фінансового стану підприємства, але існує низка перешкод, які заважають їх упровадженню в діяльність суб'єктів господарської діяльності [5-7], серед них відокремлюють найпоширеніші рис.1.4.

Таким чином, проведений аналіз наукових підходів також дозволяє зробити висновки про те, що в умовах ринкової економіки, зростає роль діагностики фінансового стану як інструменту управління економічною безпекою підприємства, основою забезпечення перспектив подальшого економічного і соціального розвитку, зміцнення фінансового стану, підвищення ефективності використання господарського потенціалу.



Рис. 1.4. Основні шляхи покращення фінансового стану підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Застосування підприємствами діагностичних процедур дозволить оцінювати не лише наслідки прийняття поточних і стратегічних рішень, але й визначати можливі перспективи його розвитку. Вчасно й правильно проведена діагностика фінансового стану дозволить підприємству поліпшити його ефективність, конкурентоспроможність та прибутковість, а також забезпечити його економічну безпеку і допоможе запобігти кризового стану і в кінцевому результаті попередити банкрутство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Савицька Г.В., Градова А.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2014. 654 с.

2. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностик: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2014. 282 с.

3. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал.* 2018. № 2(19). С. 72-78.

4. Найденко О.Є. Методика діагностики стану внутрішнього середовища підприємства. *Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля.* 2015. № 2(84). С. 162-170.

5. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ.* 2016. № 9(68). С. 23-34.

6. Samorodov B.V., Sosnovska O.O., Zhytar M.O., Ananieva J.V. Methodical approach to the Quantification of Enterprise Financial Security Level. *Financial and credit activity: problems of theory and practice,* 2020. № 32. P. 269-277.

7. Сосновська О.О., Житар М. О. Аналіз методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств. *Бізнес Інформ.* 2019. №1. С. 21–26.

Безноско Карина Олександрівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Ріппа Марія Богданівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Державний борг є основним інструментом оптимізації державної політики у часі, оскільки завдяки йому надання суспільних благ може бути тимчасово відмежоване від процесу оподаткування, необхідного для його фінансування. Боргова залежність України та її щорічне зростання чинять дестабілізуючий вплив на розвиток усіх сфер діяльності держави. Особливо це проявляється в погіршенні інвестиційного клімату, втрати довіри до країни на міжнародній арені, обмеженням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Здійснення державних запозичень на сьогодні є одним з найбільш дієвих інструментів покриття бюджетного дефіциту та фінансування пріоритетних напрямів державних видатків. За таких умов постають питання ефективного управління державним боргом, оптимізації боргового навантаження та уникнення боргової залежності держави від зовнішніх кредиторів. [4,с.115]. Зауважимо, що лише в останні роки розпочалось формування довгострокової політики управління зовнішнім боргом з метою зменшення боргових ризиків та досягнення міжнародної конкурентоспроможності.

Проведений теоретичний аналіз показав, що серед науковців відсутній єдиний підхід до визначення поняття управління державним боргом, основні підходи до визначення даного поняття систематизовано у таблиці 1.

Окремо зазначимо, що згідно з статтею другою, Бюджетного Кодексу України, державний борг: «це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1].

Загалом можемо визначити, що управління боргом – складний аспект державного управління та економічної політики, оскільки передбачає сумісну роботу декількох міністерств і відомств.

Таблиця 1

Підходи вчених-економістів до визначення поняття «управління державним боргом»

Науквець	Визначення
Ю. Долганова С. Уксусова	«це сукупність заходів, реалізованих державними структурами щодо виконання зобов'язань, які виникають із запозичень держави, гарантій по зобов'язаннях третіх осіб, а також інших зобов'язаньзгідно звидів боргових зобов'язань, взятих на себе державною або її суб'єктом».
Л. Чувахіна В. Коновалова	«це системний процес розроблення та реалізації стратегії управління борговими зобов'язаннями держави, що дозволяють залучити необхідну суму фінансів, а також виконати цільові установки Уряду щодо рівня ризику та витрат, також дозволяють виконати будь-які інші завдання у сфері управління боргом держави».
Л. Г. Під'яблонська	«система заходів уряду щодо виплати доходів кредиторам і погашення позик держави, зміни умов вже випущених позик, а також визначення умов і випуск нових державних ЦП».
С. Юрій В. Федосов	«система заходів, що здійснюються урядом щодо визначення обсягів, а також умов залучення коштів, їх розміщення погашення, та також забезпечення платоспроможності країни».
А. Глущенка	«сутність управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності країни, тобто можливості погашення нею своїх зовнішніх та внутрішніх боргів».
М.А. Яковенко	«це системні, цілеспрямовані заходи держави з метою мінімізації витрат на позики, що базуються на грошових потоках, у довгостроковій перспективі на оптимальному рівні ризику».

Джерело: складено автором на основі [7]

Державний борг загалом можна характеризувати з двох основних позицій, з однієї сторони здійснення державних запозичень сприяє економічному зростанню, а з іншої сторони, державний борг збільшує навантаження на бюджет держави, що негативно [3]. У процесі управління державним боргом вирішуються такі основні завдання [3]:

1) пошук оптимальних умов запозичення коштів, базуючись на критерію мінімізації вартості розміщення, а також обслуговування. Це виступає стратегічним завданням, яке узгоджується стратегією економії бюджетних коштів, а також із стимулюванням інвестиційної активності, пожвавленням економіки країни, та також підвищенням рівня добробуту населення. Важливо зазначити, що оцінити вигідність умов досить складно, зокрема якщо проблема полягає у реструктуризації боргу;

2) недопущення нерезультативного і нецільового використання боргових коштів. В Україні нові запозичення переважно спрямовують на споживання, обслуговування існуючого боргу, а не на розвиток;

3) дієве забезпечення своєчасної та повної сплати обсягів основного боргу і нарахованих боргових відсотків;

4) визначення найбільш оптимального співвідношення між внутрішнім та зовнішнім боргом при умові збереження фінансової рівноваги в державі;

5) забезпечення стабільності валютного курсу і фондового ринку країни.

Виникнення боргу пов'язують з об'єктивними та суб'єктивними чинниками. До об'єктивних чинників належать погіршення кон'юнктури світової економіки, боргові зобов'язання згідно з правом правонаступництва, а також попередніми запозиченнями, застосування нових виробничих технологій тощо. До суб'єктивних – нецільове використання бюджетних коштів, маніпулювання податковою політикою, невірну курсову політику НБУ, неефективне регулювання величини процентних ставок та інші [4]. Для кращого розуміння проблеми управління державним боргом доцільно розглянути основі показники державного боргу України (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів складу і структури державного боргу України через призму макропоказників

Рік	Державний борг		Зовнішній борг		Внутрішній борг		ВВП		Держ-борг / ВВП
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. гр	%	млн. грн	%	%
2009	316 885		211 751,7		105 132,9		913 345		34.7
2010	432 235	36.4	276 745,6	30.7	155 489,8	47.9	1 082 569	18.5	39.9
2011	473 122	9.5	299 413,9	8.2	173 707,7	11.7	1 316 600	21.6	35.9
2012	515 511	9.0	308 999,8	3.2	206 510,7	18.9	1 408 889	7.0	36.6
2013	584 114	13.3	300 025,4	-2.9	284 088,7	37.6	1 454 931	3.3	40.1
2014	1 100 564	88.4	611 697,1	103.9	488 866,9	72.1	1 566 728	7.7	70.2
2015	1 572 180	42.9	1 042 719,6	70.5	529 460,6	8.3	1 979 458	26.3	79.4
2016	1 929 759	22.7	1 240 028,7	18.9	689 730,0	30.3	2 383 182	20.4	81.0
2017	2 141 674	11.0	1 374 995,5	10.9	766 678,9	11.2	2 982 920	25.2	71.8
2018	2 168 627	1.3	1 397 217,8	1.6	771 409,3	0.6	3 558 706	19.3	60.9
2019	1 998 275	-7.9	1 159 221,6	-17.0	839 053,8	8.8	3 974 564	11.7	50.3
31.07. 2020	2 355 070	17.9	1 454 789,0	25.5	900 280,8	7.3	-	-	-

Джерело: складено автором на основі [2, 5]

Відповідно до показників таблиці, спостерігаємо, що державний борг кожного року зростає. Доцільно зазначити, що боргова політика держави не зводиться виключно до пошуку та залучення коштів, яких бракує державі. Борг держави є одним із важливих інструментів макроекономічної, а також фіскальної політики. Зокрема, особливого розгляду потребує питання соціально-економічних наслідків формування державного боргу для країни. Зазначимо, що сьогодні науково обґрунтовано, що внутрішній борг держави, переважно, є більш вигідним і менш ризиковим, ніж зовнішній борг. Адже сплата відсотків за внутрішнім боргом залишається в межах держави позичальника, а при умові помірних відсоткових ставок, такий борг не є тягарем для майбутніх поколінь. Доцільно зазначити, що при формуванню внутрішньому боргу, фактично населення різних вікових груп позичає один в одного грошові ресурси. І як наслідок рівень споживання в державі не зменшується, а відбувається лише перерозподіл доходу. Проте зовсім іншої оцінки заслуговує зовнішній борг, який в поточному періоді хоча і збільшують фінансовий потенціал держави-позичальника, проте у довгостроковій перспективі спричиняють пряме зменшення національного доходу країни-боржника та фінансової залежності від інших країн-кредиторів. Доцільно також зауважити, що переважно зовнішні позики надаються при умові виконання певних вимог, які доволі негативно позначаються на національній безпеці держави-позичальника [3].

Важливо зазначити, що сьогодні у світі не існує єдиного ефективного підходу до управління державним боргом, адже побудова системи управління залежить від специфіки кожної країни. Відповідно на рис. 1 систематизовано основні методи, які застосовують під час управління державним боргом.

Зростання державного боргу без перегляду політики управління ним може викликати хвилю соціально-економічних потрясінь в державі. Важливо зазначити, що негативними соціально-економічними наслідками неефективного управління за борговими зобов’язаннями держави у напрямку його зростання є: збільшення валютного ризику, рівня безробіття; зменшення обсягу інвестування, економічний спад тощо.

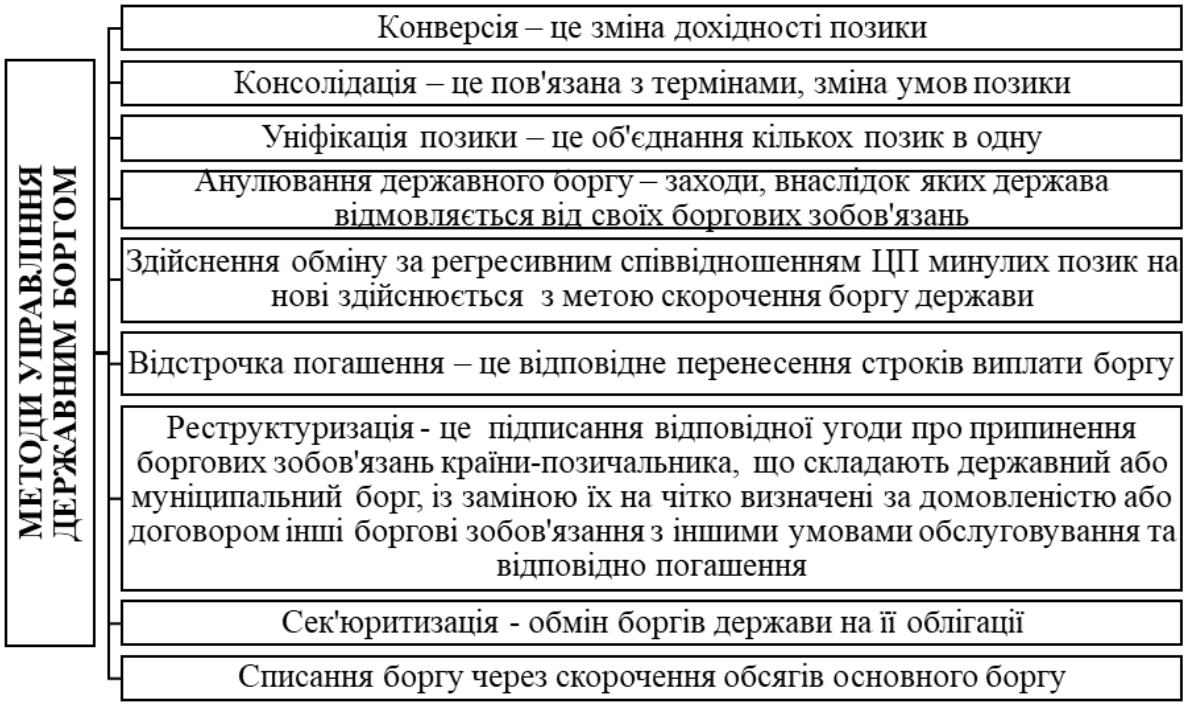


Рис. 1 Методи управління державним боргом

Джерело: складено автором на основі [4]

Зазначимо, що у урядом України, з метою зниження негативних наслідків погіршення боргової безпеки держави, було прийнято Середньострокову стратегію управління державним боргом, де визначено такі основні пріоритети політики управління державним боргом на 2019–2022 роки [6]:

1. Збільшення обсягів державного боргу у національній валюті.

2. Продовження середнього терміну до погашення і забезпечення планового графіка погашення державного боргу.

3. Залучення пільгового фінансування на довгостроковій основі.

4. продовження розвитку міцних взаємовідносин з наявними інвесторами та подальше удосконалення політики управління боргом країни.

Форсування ефективного механізму управління державним боргом, нині є одним із нагальних завдань, що стоять перед керівництвом країни на шляху формування її стабільного майбутнього. Ефективне управління борговими операціями уряду та дотримання економічно безпечних розмірів боргового навантаження створюватимуть підґрунтя для зміцнення фінансової системи України, забезпечення платоспроможності держави у довгостроковому періоді та посилення стимулюючого впливу фінансових інструментів на соціально-економічний розвиток країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 17.09.2020).

2. Державний борг України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/ (дата звернення: 18.09.2020)

3. Доброскок С. С. Удосконалення системи управління державним боргом і посилення стійкості державних фінансів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки.* 2017. Вип. 2. - С. 77-80.

4. Лютий І.О., Тропіна В.Б. Модернізація державних фінансів у контексті європейського вибору: монографія. Чернігів : ЧНТУ, 2019. 312с.

5. Сальникова Т. В. Державний борг України: оцінка та напрями підвищення ефективності управління. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 33 (1). С. 385-394.

6. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки URL: https://mof.gov.ua/storage/ files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf (дата звернення: 19.09.2020)

7. Яковенко М.А Управління державним боргом: сутність та значення. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції. Київ, «Інформаційно-аналітичне агентство», 2018. С. 221-222.

Березан Марина Валеріївна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Бедринець Мирослава Дмитрівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні тенденції розвитку ринкової економіки вимагають розробки та застосування нових підходів в управлінні підприємствами. При цьому на перший план виступають економічні критерії оцінки ефективності діяльності підприємств, підвищуються вимоги до оперативності та гнучкості управління з позицій забезпечення сталого та ефективного розвитку підприємства.

Сьогодні новим підходом в управлінні підприємствами стає застосування в його управління системи фінансового контролінгу, як функціонально відокремленого напряму фінансової роботи, безпосередньо пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної функції менеджерів, що забезпечує прийняття оперативних, раціональних, а також стратегічних рішень. Запровадження на підприємстві системи фінансового контролінгу дозволяє значно підвищити ефективність всього процесу керування фінансовою діяльністю підприємства [1].

Основною метою фінансового контролінгу є направлення управлінського процессу на максимізацію не лише прибутку підприємства, і вартості капіталу його власників при мінімізації ризику, збереженні ліквідності, а також платоспроможності суб'єкта господарювання [1]. Науковець Савчук Д. Г. пише: «у переважній більшості визначень поняття контролінгу фігурують такі терміни «інформація та інформаційне забезпечення», «координація», а також «контроль» та «управлінський облік». Однак, автори окремих певних дефініцій контролінгу все ж роблять наголоси на пріоритетність тієї чи іншої функції контролінгу. На ранніх стадіях свого розвитку, контролінг асоціювався з функціями контролю та функціями інформаційного забезпечення. Сьогодні ряд науковців ставлять знак рівності між контролінгом та контролем» [2].

В результаті теоретичного аналізу, виявлено, що в економічній науці сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення поняття «фінансовий контролінг». Основні підходи вчених економістів до визначення поняття «фінансовий контролінг» подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи вчених економістів до визначення поняття «фінансовий контролінг»

Науковець	Визначення
І.О. Бланк	«це контролююча система, яка забезпечує концентрацію контрольних процедур на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності суб'єкта господарювання».
П. Хорват	«це підсистема управління, яка, враховуючи цільові орієнтири підприємства, системно координує процеси контролю, планування та інформаційного забезпечення, таким чином здійснюючи підтримку адаптації та координації усієї системи управління підприємством».
Г. Фрідлем та Р. Бергман	«контролінг охоплює сукупність завдань з цілеспрямованої координації децентралізованих та диференційованих носіїв рішень на основі використання інструментів координації та інформаційного забезпечення управлінських рішень на підприємстві»
Л.О. Лігоненко та О.А. Вержбицький	«це система управління, яка складається з таких елементів: завдання, цілі та принципи, функції, методичне, організаційне, інформаційне та кадрове забезпечення».
В.В. Папп, Н.В. Бошота	«це система управління, спрямоване на визначення потенційного фінансового достатку підприємства і шляхів його досягнення».
М.І. Татарчук	«це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на пріоритетних напрямках фінансової діяльності суб'єкта господарювання, своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від запланованих, а також прийняття оперативних управлінських рішень, які забезпечать нормалізацію даних показників».
О.О. Терещенка	«це спеціальна саморегулююча система інструментів та методів, яка спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту підприємства і включає в себе планування, інформаційне забезпечення, контроль координацію і внутрішній консалтинг».

Джерело: складено автором [1], [2], [3]

Головна місія контролера полягає в тому, щоб організовувати й супроводжувати процес визначення цілей, планування й управління, сприяючи у такий спосіб досягненню основних цілей підприємства

[4]. Сутність фінансового контролінгу виявляється безпосередньо через його функції, основними функціями фінансового контролінгу сьогодні є: розробка фінансової стратегії суб'єкта господарювання, координація, планування та бюджетування, а також внутрішній консалтинг, внутрішній контроль та методологічне забезпечення.

Об'єктами фінансового контролінгу є, витрати, ризики, інвестиційні проекти, персонал, фінансові потоки підприємства господарські процеси, що зумовлює виділення певних видів (або підсистем) фінансового контролінгу (рис. 1).



Рис. 1. Підсистеми фінансового контролінгу

Джерело: складено автором на основі [4]

Зазначимо, що переважно, системи фінансового контролінгу базується на таких основних принципах [1]:

1) багатофункціональність;

2) спрямованість системи фінансового контролінгу на виконання фінансової стратегії;

3) орієнтованість на кількісні показники;

4) відповідність методів контролінгу специфіці методів фінансового планування та фінансового аналізу;

5) своєчасність, простота та гнучкість побудови системи фінансового контролінгу;

6) економічна ефективність запровадження фінансового контролінгу у системі управління підприємством.

Формування системи фінансового контролінгу на підприємстві є доволі складним і послідовним процесом, зміст якого полягає в розробці блоків системи, а також у визначенні послідовності етапів її побудови. З урахуванням перелічених вище принципів фінансовий контролінг на підприємстві будується за етапами, які подано на рисунку 2.

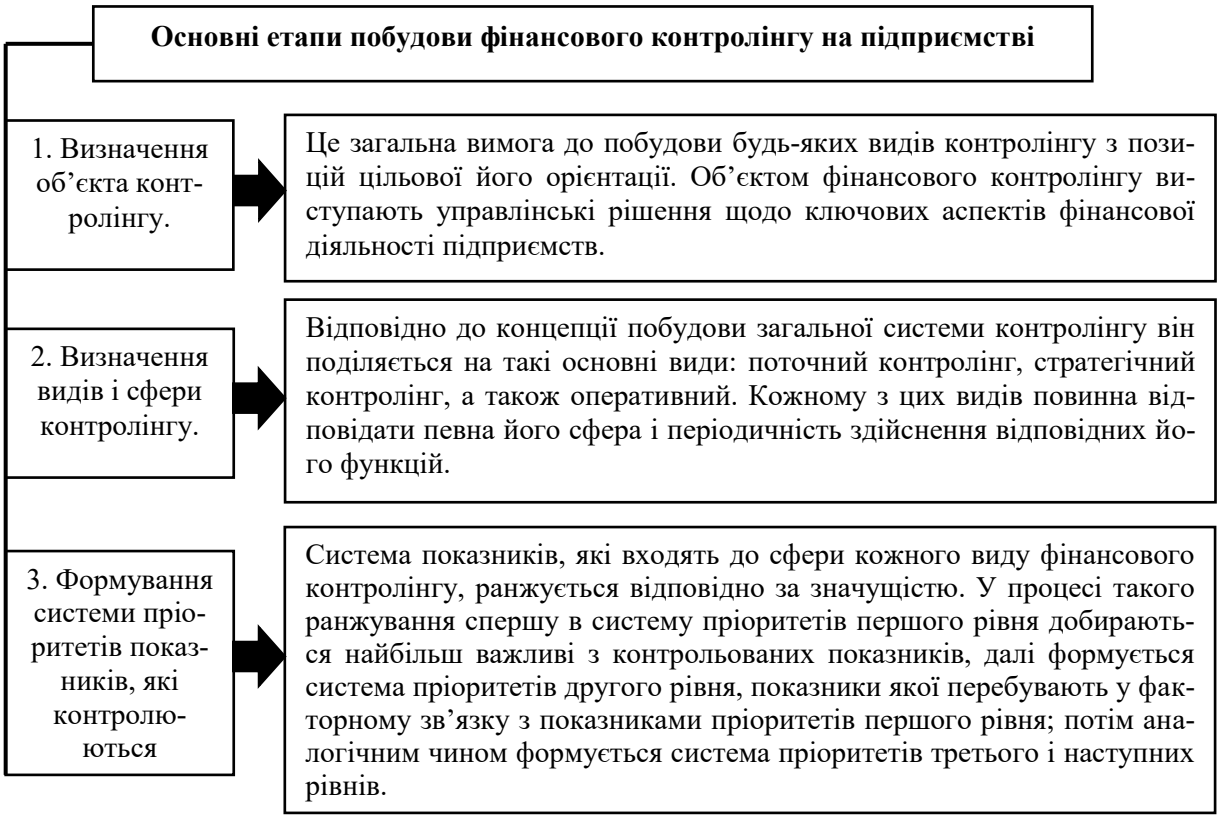


Рис. 2. Основні етапи побудови фінансового контролінгу на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [1]

Важливо зазначити, що фінансовий контролінг не обмежується здійсненням виключно внутрішнього контролю фінансової діяльності й фінансових операцій, але він також є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між фінансовим аналізом, формуванням інформаційної бази, а також фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем.

Фінансові контролери в ході виконання покладених на них функцій використовують як специфічні, так і загальноекономічні методи. Одним з інструментів контролінгу, який дозволяє керувати стратегічними цілями підприємства та здійснювати контроль ефективності бізнес-процесів і діяльності підприємства в цілому, є збалансована система показників (BSC) [5].

До основних специфічних методів контролінгу належать: бенчмаркінг, аналіз точки беззбитковості, вартісний аналіз, SWOT-аналіз, портфельний аналіз, АВС-аналіз, нуль-базис-бюджетування, методи фінансового прогнозування тощо. До других методів належать такі методи, як систематизація, спостереження, порівняння, аналіз, а також трендовий аналіз, групування, синтез та прогнозування [1].

Важливо зазначити, що сьогодні існує проблема неефективності, без дієвості системи фінансового контролінгу, яка вказує відповідно на нездатність інструментів фінансового контролінгу забезпечити виконання поставлених завдань. Відповідно для уникнення небажаних результатів менеджерам підприємств доцільно звернути увагу на способи вдосконалення системи фінансового контролінгу (рис. 3).



Рис. 3. Способи вдосконалення системи фінансового контролінгу

Джерело: складено автором на основі [1]

Ще однією значною перевагою контролінгу є те, що він може виступати однією зі складових антикризового управління. Особливо це є актуальним сьогодні, коли в умовах нестабільності вітчизняної економіки все більша кількість підприємств зіштовхується з рядом проблем, які є наслідками різноманітних кризових явищ. Зокрема за останні кілька років перед менеджерами підприємств виникла проблема пошуку і впровадження, використання на практиці таких методів фінансового управління, які будуть дієвими і принесуть максимальну користь. Загалом Контролінг антикризового управління трактується як система інструментів та методів забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень, а також планування і контролю за нестабільних умов діяльності суб'єкта господарювання в процесі виконання службами контролінгу своїх функцій [1].

Охоплюючи всі функціональні блоки діяльності підприємства, фінансовий контролінг інтегрує та координує діяльність різних його служб для швидкого досягнення оперативних і стратегічних фінансових цілей, серед яких зокрема наступні [4]:

1. досягнення для інвесторів, власників, кредиторів прозорості фінансово-економічного стану підприємства;

2. забезпечення стабільної інвестиційної привабливості підприємства;

3. створення ефективного механізму управління;

4. використання підприємством ринкових механізмів залучення фінансових ресурсів у свою діяльність.

Отже, фінансовий контролінг являє собою систему підходів та принципів, направлених на моніторинг поточного та забезпечення сталого розвитку підприємства. В сучасних умовах фінансовий контролінг повинен зайняти пріоритетне місце в системі управління підприємством. Фінансовий контролінг повинен здійснюватися на усіх рівнях підприємства, його основні принципи повинні бути чітко прописані у стратегії розвитку підприємства. Створення ефективного фінансового контролінгу на підприємстві посприяє створенню швидкої системи прийняття управлінських рішень, що в умовах інтенсивного та динамічного розвитку ринку є структурним важливим компонентом забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Папп В. В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Молодий вчений. - 2014. - № 11(14). - С. 90-92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_11%2814%29__24

2. Савчук Д. Г. Антикризовий фінансовий контролінг на підприємстві : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Савчук Д. Г. – Київ, 2015. – 222 с.

3. Іщенко Н. А. Фінансовий контролінг в системі управління фінансовою діяльністю підприємства / Н. А. Іщенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2012. - Вип. 22(1). - С. 227-232. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22%281%29__37

4. Шишпанова Н. О. Фінансовий контролінг [Електронний ресурс] / Н. О. Шишпанова, Ю. Ю. Чебан, О. М. Мозговий // Миколаївський національний аграрний університет. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2198/1/Shyshpanova_Finansovyy_kontrolinh.pdf

5. Bedrinets M., Lisnichuk O., Ananieva Yu. The Formation of the Risk Controlling System in the Enterprise / Bedrinets M., Lisnichuk O., Ananieva Yu.// Journal of Gender and Law, Revista Gênero & Direito. V. 9 - No 05 - Ano 2020 – Special Edition, pp973-993. https://www.periodicojs.com.br/index.php/ged/article/view/78

Березинець Юлія Володимирівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Біленко Дар'я Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток малого підприємництва та його державної фінансової підтримки визначені як в Україні так і в інших європейських країнах як головні. Нажаль, застосовування в Україні ряду інструментів державної фінансової підтримки малого підприємництва виявляють себе, як малоефективними у зв'язку із існуючою економічною рецесією, постійною реструктуризацією та зміною повноважень державних інститутів, відповідальних за розробку та реалізацію політики підтримки малого підприємництва, відсутністю комплексної та чіткої стратегії державної політики в даному напрямку, низьким рівнем фінансування та іншими факторами. Необхідно дослідити ключові напрями співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) та виокремити головні проблеми в процесі реалізації спільних проектів за фінансової підтримки міжнародних донорів, що мають суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток країни. Тому дана тема є досить актуальною та потребує подальшого дослідження перспективних напрямів реалізації державної фінансової підтримки малого підприємництва, що стимулюють його подальше становлення та розвиток.

Питаннями державної фінансової та міжнародної фінансової підтримки малого підприємництва проаналізовано у працях таких вітчизняних учених як: Варналій З.С., Брехов С.С., Геєць В.М., Криворучко Л.Б., Молдован О.О., Мазаракі А.А., Кужєлєв М.О. та зарубіжних вчених П. Самуельсон, К. Мюрдаль, П. Мослі. Проте в контексті затяжної економічної рецесії, нестабільної економіко-політичної ситуації та курсу на реформування вітчизняної економіки перспективи та пріоритети подальшої реалізації державної фінансової політики в аспекті підтримки малого підприємництва залишаються невизначеними.

В законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» зазначається, «..що розвиток малого і середнього підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування» [2].

Також, стосовно функцій в законі прописано, що «..Кабінет Міністрів України забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва, розроблення та виконання загальнодержавних програм розвитку малого і середнього підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, здійснює заходи щодо розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, спрямовує, координує та контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують надання державної підтримки».

В даному Законі вказано, «..що стосується державної підтримка то вона передбачає формування програм, в яких визначається механізм цієї підтримки. Програми державної підтримки розробляються та впроваджуються спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва із залученням інших центральних органів виконавчої влади та громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва. Державні програми підтримки затверджуються Кабінетом Міністрів України в установленому законом порядку» [2].

Необхідно зауважити, що, на відміну від розвинених країн Європи, мале та середнє підприємництво (далі – МіСП) в Україні переживає серйозні труднощі зростання.

В умовах сьогодення нема підстав говорити про значні досягнення у сфері здійснення регулювання сфери малого та середнього підприємництва на рівні держави. Державна політика, яка покликана заохочувати розвиток підприємницького середовища в країні, поки що не є результативною. Свідченням цього є інформація щодо динаміки та сучасного стану розвитку сфери МіСП:

1. Стійка тенденція до зниження кількості підприємств малого та середнього бізнесу.

2. Невпинне зниження показників зайнятості у сфері малого та середнього бізнесу.

3. Зростання кількості підприємств, які є збитковими, і, відповідно, зниження кількості господарюючих суб'єктів, які працюють з прибутком.

4. Недостатній рівень ресурсного, матеріально-технічного, кадрового та інтелектуального забезпечення підприємницьких структур.

5. Зниження рівня оплати праці у малих та середніх підприємствах у співвідношенні з рівнем інфляції та показниками, притаманними для розвинутих країн.

Причинами існування таких негативних тенденцій в Україні є [1,3]:

– низька мотивація до здійснення господарської діяльності через невисокі фінансові результати діяльності та великий відсоток тих підприємств, які є збитковими або припинили свою діяльність;

– низький рівень захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва;

– складний доступ господарюючих суб'єктів до ринків збуту та ресурсної бази;

– неадекватність та неефективність податкового навантаження на мале та середнє підприємництво;

– проблеми фінансування комерційної господарської діяльності, ресурсного, фінансового та інвестиційного забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва;

– значно низький рівень дієвості та ефективності національних, регіональних і місцевих програм та стратегій підтримки підприємництва;

– рівень життєздатності вітчизняного підприємницького дуже низький через низьку інвестиційно-інноваційну активність його суб'єктів.

Незважаючи на тривалі дискусії, для багатьох країн, що розвиваються, МФО відіграють важливу роль у програмах соціально-економічного розвитку через програми кредитів та грантів національним урядам. Процесу взаємодії України з міжнародними фінансовими організаціями та урядами іноземних держав притаманні окремі особливості, зумовлені впливом зовнішніх та внутрішніх викликів економічного, політичного та соціального характеру в сучасних умовах.

В. Геєць відзначає позитивний вплив фінансової допомоги та зауважує, що світ знає багато прикладів надання такої міжнародної допомоги постконфліктним країнам, і, як засвідчує аналіз, кожний випадок розв'язання подібних проблем є унікальним, оскільки становище кожної конкретної країни суттєво відрізняється від усіх інших унаслідок дії різних факторів. Водночас міжнародна спільнота попри істотні відмінності між країнами, що постраждали від збройних конфліктів, орієнтується на вже вироблені основні напрями фінансової допомоги, які включають: гуманітарну допомогу для підтримання рівня життя населення, яке постраждало від конфліктів; допомогу на відновлення систем життєзабезпечення; допомогу на відновлення інституційного простору та проведення економічних реформ; допомогу на реконструкцію життєво важливих потужностей економіки та розвиток інфраструктури [3].

Світ не зможе уникнути поширення коронавірусу, як і глобальної рецесії - економічного спаду, викликаного в 2020 році, перш за все, саме глобальною боротьбою з поширенням SARS-CoV-2. У провідних фінансових аналітичних інститутах не виникає сумнівів щодо того, що на світову економіку чекає спад. З кожним місяцем локдауну річний обсяг економіки ЄС буде скорочуватися приблизно на три відсотки, і, в першу чергу, це впливає на розвиток малого підприємництва в Україні [4].

Підсумовуючи вищенаведені проблеми та досягнення у сфері підтримки малого підприємництва виділимо пріоритети перспективного розвитку державної фінансової підтримки малого підприємництва:

1. інституційна модернізація із використанням зарубіжного досвіду задля формування сучасних фінансових інститутів, що сприятимуть розвитку підприємництва;

2. посилення фінансової інклюзивності у системі державної підтримки малого підприємництва, що пов'язана із забезпеченням доступу до адекватного діапазону безпечних, зручних та прозорих фінансових послуг для вразливих груп під якими варто вважати суб'єктів підприємницької діяльності, що потребують державної фінансової підтримки;

3. пошук джерел фінансування державної фінансової підтримки в складних економічних умовах.

Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та отримана від них кредитна допомога в сучасних умовах є одним із ключових

чинників забезпечення макроекономічної стабільності та надання імпульсу для подальшого економічного зростання України. Активна взаємодія України з МФО дає можливість здійснювати економічні реформи, однак потенціал такої співпраці використаний недостатньо. Варто використовувати європейський досвід для реалізації програм державної підтримки малого підприємництва, посилення фінансової інклюзивності задля забезпечення доступу до фінансових ресурсів малих суб'єктів підприємницької діяльності, що в свою чергу потребують джерел фінансування такої підтримки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончарова В. Г. Механізми державної фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва URL: http://www.dy.nayka.com.ua /index.php?operation=1&iid=254

2. «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text

3. Геєць В. М. До питання застосування підходів «Плану Маршала» для України. Економіка України. 2015. № 4. С. 6–11

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011

Березовська Тетяна Романівна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Пилипів Віталій Володимирович,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах основою розвитку та стабільного становища підприємства є його фінансова стійкість. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, постачальників, власників. Фінансова стійкість підприємства характеризується таким станом фінансових ресурсів, який відповідає потребам розвитку та вимогам ринку, а в сучасних умовах вона стає якісною характеристикою фінансових можливостей підприємства та його партнерів.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями [1, с.34].

Проблеми управління фінансовою стійкістю на підприємстві вивчали такі відомі вітчизняні та закордоні вчені як Білик М.Д., Поддєрьогін А.М., Донченко Т. В., Савицька Г.В., Тютюнник Г.М. та ін. [2–6]. Проте особливості управління цим аспектом фінансового стану підприємства в сучасних умовах потребують подальшого дослідження й вдосконалення.

Фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою фінансового стану підприємства і характеризується як здатність підприємства ефективно функціонувати та розвиватися, відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективністю управління ними, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність [7, с. 48].

Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому середовищі, яке змінюється, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику [8, с. 67].

Управління фінансовою стійкістю через фінансовий механізм може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів.

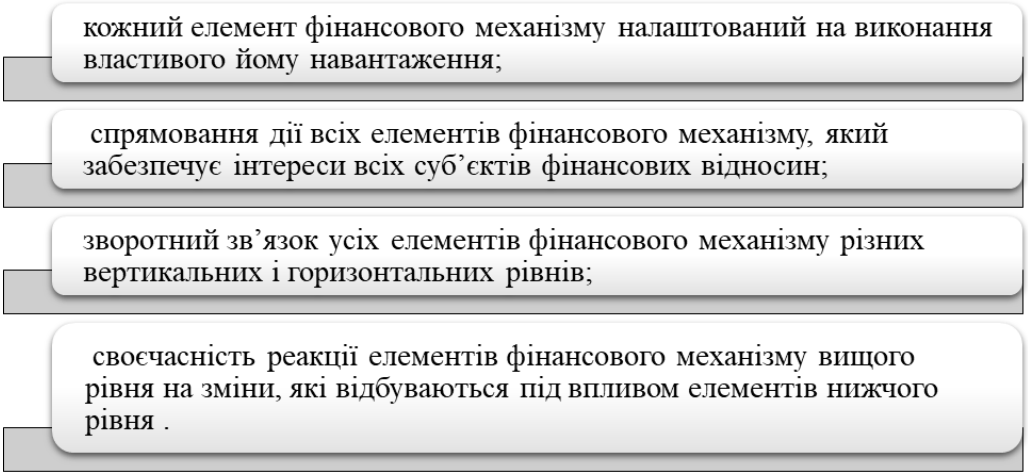


Рис. 1. Вимоги до управління фінансовою стійкістю із застосуванням фінансового механізму

Джерело: [9, с. 57].

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта.

Головною метою механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств є досягнення фінансової безпеки та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах [10].

На сучасному етапі розвитку економіки України, що характеризується кризовими явищами у всіх сферах діяльності, особливо актуальною є проблема забезпечення фінансової стійкості підприємства. Тому, для забезпечення фінансової стійкості фірми необхідно виділити чинники, що впливають на неї.

До факторів, які забезпечують фінансову стійкість підприємства відносять:

1. Зовнішні фактори:

– Міцне становище підприємства на ринку;

– Налагодженість економічних зв'язків із партнерами;

– Ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності;

2. Внутрішні фактори:

– Виробництво дешевої продукції та надання послуг;

– Високий рівень матеріально – технічного забезпечення виробництва і застосування передових технологій;

– Ритмічність кругообігу засобів;

– Ефективність господарських і фінансових операцій [11, с. 121].

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства на перший план виходить проблема вибору методики, на основі якої здійснюється розрахунок основних показників оцінки фінансової стійкості і платоспроможності, а також інтерпретація показників.

Сьогодні виділяють наступні основні системи фінансового аналізу, що проводяться на підприємстві: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз [12, с. 39].

Горизонтальний (або трендів) фінансовий аналіз. Базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються темпи зростання та приросту окремих показників фінансової звітності за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх змін і тренду.

Іващенко В.І. у власній праці стверджує, що вертикальний (структурний) фінансовий аналіз базується на структурному розділенні окремих показників фінансової звітності підприємства. В процесі здійснення такого аналізу розраховується питома вага окремих структурних складових фінансових показників. В фінансовому менеджменті найбільшого поширення отримали наступні види вертикального (структурного) фінансового аналізу: - структурний аналіз активів; - структурний аналіз капіталу; - структурний аналіз грошових потоків [13, с. 57].

Застосування вертикального фінансового аналізу повинно доповнювати горизонтальний аналіз для всебічного представлення показників, що аналізуються.

Артеменко В.Г. і Беллендір М.В. свідчать, що порівняльний фінансовий аналіз базується на порівнянні значень окремих груп аналогічних показників між собою. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних та відносних відхилень показників, що порівнюються [14, с.93].

Баканов М.І. і Шеремет А.Д. багато уваги приділяють також аналізу фінансових коефіцієнтів та інтегральному фінансовому аналізу [15, с. 25].

Аналіз фінансових коефіцієнтів (R – аналіз) базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності між собою.

Інтегральний фінансовий аналіз дозволяє отримати найбільш глибоку мануфактурну оцінку умов формування окремих агрегований фінансових показників.

Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити наступні висновки:

- фінансова стійкість – це результат діяльності, який свідчить про забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями їх розміщення. Вона має тісний зв’язок з ефективністю виробництва, а також із кінцевими результатами діяльності підприємства ;

- ефективне управління підприємством неможливе без використання механізму управління фінансовою стійкістю на підприємстві ;

- управління фінансовою стійкістю повинно відбуватися постійно, з урахуванням змін, які відбуваються як у зовнішньому так і внутрішньому оточенні.

Головною метою механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств є досягнення фінансової безпеки та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бержанір І. А. Діагностика фінансової стійкості підприємств України / І. А. Бержанір // Інноваційна економіка. - 2013. - № 10. - С. 34-39.

2. Поддєрьогін А.М. Фінансова стійкість підприємств в економіці України : [монографія] / А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Нау- мова. – К. : КНЕУ, 2011. – 184 с.

3. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

4. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 23–27

5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

6. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.

7. Горова О.А. Дослідження чинників впливу на фінансовоінвестиційну стійкість і потенціал сільськогосподарських підприємств / О.А. Горова, І.М. Манько // Науковий вісник ЛНАУ. – 2014. - № 39. – С. 48- 50.

8. Гут Н.Р. Проблеми управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи їх вирішення / Н.Р. Гут // Фінанси України. – 2016. - № 6. – С. 67-69.

9. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.

10. Геращенко І.О. Войтенко А.Ю. Інноваційні методи управління фінансовою стійкістю підприємства / І.О.Геращенко, А.Ю, Войтенко // Вісник економіки транспорту і промисловості.– Харків Укртранс.:, - 2012 – С.137-142

11. Котляр М.Л. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості підприємства / М.Л. Котляр // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 4. – С.120-124.

12. Плиса В.Й. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства / В.Й. Плиса // Фінанси України. – 2012. –№ 11. – С. 36-42.

13. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 54-62.

14. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств [Текст]: навчальний посібник / Л.А. Лахтіонова // Київський національний економічний університет – К.: КНЕУ. – 2004. – 368 с.

15. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко // Вісник Київського національного університету. – 2015. - № 1. - С.23-27.

Бондаренко Катерина Віталіївна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Вовчак Ольга Дмитрівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Ключові слова: *вища освіта, державне фінансування, державне замовлення, студентські кредити, контингент студентів, фінансова автономія вищих навчальних закладів.*

Постановка проблеми. Однією з головних проблем вітчизняних державних закладів вищої освіти є обмежена фінансова автономія, а їхня діяльність здійснюється у таких правових рамках, які можна назвати неефективними. Це виступає перешкодою університетам для використання фінансових ресурсів та їх ефективного залучення. Як наслідок, це призводить до призупинення розвитку вищих навчальних закладів та до боротьби університетів та їх керівництва з проблемами, що виникають під час складних економічних часів. Серед основних проблем найбільшими серед них для української системи вищої освіти, на думку експертів з Європейської асоціації університетів EUA, авторів University Autonomy Scorecard, є «недосконалі механізми фінансування», «критично низький рівень державного фінансування вищої освіти», «незбалансовані джерела доходів для університетів» [1]. Це послугувало тому, що європейські експерти у рамках проекту ATHENA рекомендували реформувати недієву систему державного замовлення. Наразі виникає дисбаланс, адже держава не в змозі забезпечити гідне фінансування усім навчальним закладам та студентам через надто низьке фінансування у даній сфері, яке вже можна назвати традиційним. Отже, необхідно адаптувати сьогоденну систему фінансування вищої освіти так, щоб вона відповідала сучасній реальності, з врахуванням запитів університетів, студентів, територій та уряду. При цьому також потрібно брати до уваги місце і роль закладів вищої освіти у локальному розвитку та збалансоване економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми фінансування закладів вищої освіти та вищої освіти загалом, у тому числі її результативність та дієвість у соціально-економічній сфері досліджувалися багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними вченими.

Сьогодні вітчизні вчені знаходяться в активному аналізуванні системи фінансування вищої освіти та державної політики щодо вищої освіти. При цьому вони критикують дієвість чинного механізму державного замовлення та пропонують напрями реформування вищої освіти та демократизації управління. Серед них: О.Співаков, В.Геєць, І.Дегтярова, І.Совсун, Є.Стадний та інші.

Деякі вчені наголошують, що сучасна модель фінансування вищої освіти в Україні - це багатоджерельне фінансування (з урахуванням великої частки плати за навчання), але його необхідно реформувати «на підставі принципів реальної академічної автономії, залучення коштів університетами та належного врядування» як на системному рівні (передові практики державного фінансування), так і в інституційному (фінансовий менеджмент університету), підкреслюючи важливість оптимізації структури фінансування для забезпечення якості освіти та конкурентоспроможності університетів на національному та міжнародному ринку вищої освіти [2].

Дієвість механізму державного замовлення у його сучасному вигляді, засади розподілу бюджетних витрат на вищу освіту з врахуванням можливостей територіального розвитку та механізм розміщення місць у вищих навчальних закладах вимагають більш пильного перегляду та вивчення.

Метою статті є аналіз витрат на фінансування державного замовлення з підготовки фахівців, аналіз дієвості нинішньої системи фінансування вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що зміни умов прийому до закладів вищої освіти в Україні змінюються щороку та модифікація норм законодавств потрібна для підвищення дієвості та полегшення вступної компанії, як для майбутніх студентів, так і для університетів, за аналізом та результатами помилок попередньої моделі фінансування, подібні зміни сприяють виникненню дестабілізації роботи вітчизняних закладів вищої освіти та неможливості достатньої підготовки та адекватності при проведенні прийому студентів. Посилення запитів та скорочення обсягу державного замовлення істотно ускладнюють отримання вищої освіти у місцевих та

регіональних вищих навчальних закладах для здібної молоді і в той же час сприяють її заохоченню до зовнішньої та внутрішньої міграції.

Відповідно до п. 3 ст. 71 Закону України «Про вищу освіту» [3], розміри бюджетних призначень на підготовку фахівців з вищою освітою, а також на підготовку наукових і науково-педагогічних кадрів встановлюються у Державному бюджеті України на відповідний рік. У п. 3 ст. 72 зазначено, що розміщення державного замовлення здійснюється на конкурсних засадах на принципах добросовісної конкуренції, відкритості та прозорості, рівноправності, об'єктивного та неупередженого оцінювання пропозицій учасників конкурсу [3].

На фоні переорієнтації системи вищої освіти з утримування закладів освіти на фінансування освіти здобувачів освітніх послуг у п. 1 ст. 71 донині присутнє визначення: «фінансування державних закладів вищої освіти здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень» [3].

У той же час, упродовж 2015-2020рр. спостерігається скорочення обсягів набору до закладів вищої освіти, що спричинено негативним показником природного приросту населення, приблизно з 1990 р. (рис.1) та в результаті посилення міжнародної академічної мобільності, що створює можливості для молодих людей, за використанням пропозиції від іноземних вищих навчальних закладів.

Як видно з даних рис.1, з кожним роком кількість студентів зменшується, що можна пояснити частково відтоком українських абітурієнтів до країн Європейського Союзу, а частково низьким рівнем випускників шкіл результатів ЗНО (зовнішнє незалежне оцінювання).

Не беручи до уваги те, що підвищення витрат бюджету на підготовку кадрів ЗВО ІІІ та ІV рівнів акредитації, обсяг місць державного замовлення зменшується з кожним роком. Ідея Міністерства освіти та науки України (МОН) базується на тому аби зробити розподіл бюджетних місць чесним та прозорим, була не зовсім успішною через те, що абітурієнти, які мають високі результати ЗНО були в змозі отримати гарантоване місце державного замовлення через анулювання державного замовлення в тому університеті, який вони обрали через непопулярність того самого університету.

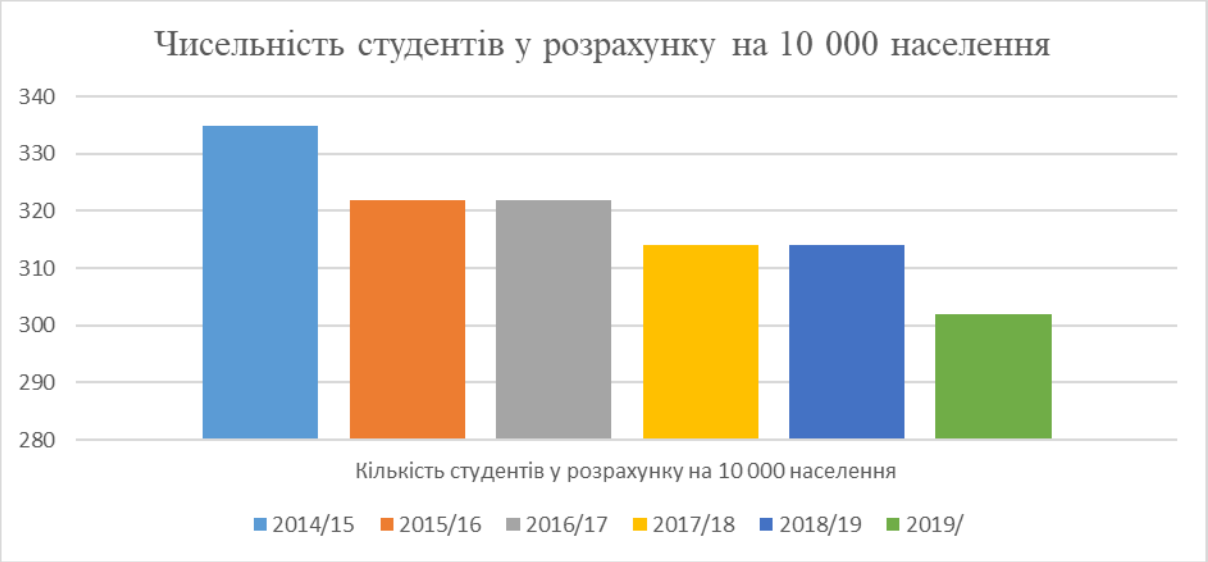


Рис.1 Чисельність студентів у розрахунку на 10 000 населення в Україні за період 2014-2019рр.

Джерело: побудовано на основі даних Державної служби статистики України [5]

Варто зауважити, що починаючи з 2020 року вищі навчальні заклади фінансуються за формулою, де університети з кращими результатами діяльності отримують більше фінансування порівняно із бюджетом минулого року.

Розрахунок обсягу фінансування у 2020 році здійснювався МОН України за конкретними показниками, серед яких: масштаб університету; контингент; регіональний коефіцієнт; позиції у міжнародних рейтингах; обсяг коштів на дослідження, які університет залучає від бізнесу чи з міжнародних грантів.

З 2021 року до цих показників додасться працевлаштування випускників, які МОН буде відслідковувати через онлайн-систему. Для поступовості переходу у 2020 році були запроваджені обмеження для мінімальної та максимальної зміни бюджету кожного ЗВО – 95% та 120% від 2019 року відповідно [6].

У табл.1 наведені дані щодо закладів вищої освіти, фінансування яких зросте у 2020 році порівняно з 2019 роком (розрахунки були здійснені за врахування нової формули).

Отже, дані табл.1 свідчать, що найбільш популярними університетами серед абітурієнтів та уряду є Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім.І.Сікорсього» ім.І. Сікорського, Національний університет «Львівська політехніка» та Львівський національний університет І.Франка.

Таблиця 1

Заклади вищої освіти, фінансування яких зросте у 2020 р. (понад 15 млн.грн.)

Назва закладу вищої освіти	Сума, млн. грн
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім.І.Сікорського»	84,4
Національний університет «Львівська політехніка»	69,0
Львівський національний університет імені І.Франка	58,3
Національний університет біоресурсів і природокористування	41,9
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	40,3
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна	38,3
Сумський державний університет	33,6
Національний університет «Запорізька політехніка»	31,8

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Як вирішення проблеми можна запропонувати наступний шлях: створити модель державного фінансування, яка б складалася з трьох напрямків: Фонду державного замовлення (цільове державне фінансування) та Фонду студентського кредитування (студентське кредитування) та системи фінансування наукових досліджень. Адже дана пропозиція покликана більш доцільному використанню державних коштів, залученню студентів до співпраці з державою та конкуренції між вищими навчальними закладами. Також таким чином, можна уникнути того варіанту подій, коли студент вступає до ВНЗ, а після його закінчення не працює по спеціальності.

Висновок. Проблематика ефективності державного фінансування вищої освіти в умовах обмежених ресурсів та масовизації вищої освіти є одним з викликів як у всіх європейських країнах, так і у країнах, що розвиваються. Виявлено, що видатки бюджету на вищу освіту в Україні зросли упродовж останніх 6 років в абсолютних розмірах з 15,1 млрд. грн. до 26,1 млрд. грн., у той час як кількість місць державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою скорочується.

Отже, сьогодні в Україні діє доволі зрозуміла формула розподілу фінансування, яка враховує ключові показники діяльності закладів вищої освіти, на основі яких визначається місце ЗВО у всеукраїнському рейтингу навчальних закладів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ченцов В. В., Дегтярьова І. О., Григораш О. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та ідеї для реформи. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7183

2. Degtyarova I., Hryhorash O., Chentsov V. The mechanism of higher education funding in Ukraine: nationwide and local perspective. *Investment Management and Financial Innovations*, 2018. Vol. 15, Issue 3, P. 223–236.

3. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/

4. Міністерство освіти і науки України. URL: https://mon.gov.ua/ua

5. Державна служба статистики України. URL: //http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Малишко В.В. Фінансування закладів вищої освіти в Україні. URL: http://ephsheir.phdpu.edu.ua/bitstream/handle/8989898989/4659/%D0%A2%D0%B5%D0%B7%D0%B8%202.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Бондарчук Денис Васильович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Сокирко Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «ХК «КИЇВМІСЬКБУД»

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин кредитним установам потрібно одержувати достатній обсяг інформації для вибору партнера по кредитним відносинам, визначення його фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності застосування ресурсів, прибутковості діяльності. Важливе значення при цьому набуває об'єктивність визначення фінансово - економічного стану підприємств-позичальників під час їхнього кредитування фінансово – кредитними установами в умовах ринкової економіки у фазі економічної і політичної нестабільності. Із цією метою фінансово – кредитні установи використовують методики оцінки кредитоспроможності підприємства.

Кредитоспроможність виступає критерієм можливостей господарюючих суб'єктів стосовно залучення позикових коштів, та, зокрема, їхніх обсягів і умов отримання.

На сучасному етапі в більшості вітчизняних методик оцінки кредитоспроможності підприємств не приділено належної уваги можливостям врахування галузевих особливостей функціонування позичальника, що відповідно актуалізує нашу тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки кредитоспроможності підприємств приділили увагу у своїх працях такі науковці, як А. Бухтірова, О. Вовчак, А. Гідулян, Н. Ковальчук, А. Мельник, В. Нагайчук, А. Соколова, О. Терещенко та інші.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в здійсненні дослідження оцінки кредитоспроможності підприємства та пошуку ефективних шляхів щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під кредитоспроможністю варто розуміти наявність у господарюючого суб'єкта передумов для одержання і виплати кредитів, включаючи своєчасну сплату процентів за користування ними в установлені терміни [1].

В ході оцінки кредитоспроможності підприємницьких структур можуть використовуватись різні методи оцінки кредитоспроможності позичальників, але усі вони містять: загальну організаційно-економічну характеристику позичальника; характеристику позичальника як клієнта фінансово – кредитної установи, зокрема кредитну історію; аналіз майнового стану; аналіз ефективності господарської діяльності позичальника; оцінку фінансового стану позичальника [2].

Використовувані фінансово – кредитними установами методи оцінки кредитоспроможності позичальників різні, але усі вони містять певну систему фінансових коефіцієнтів (рис 1).

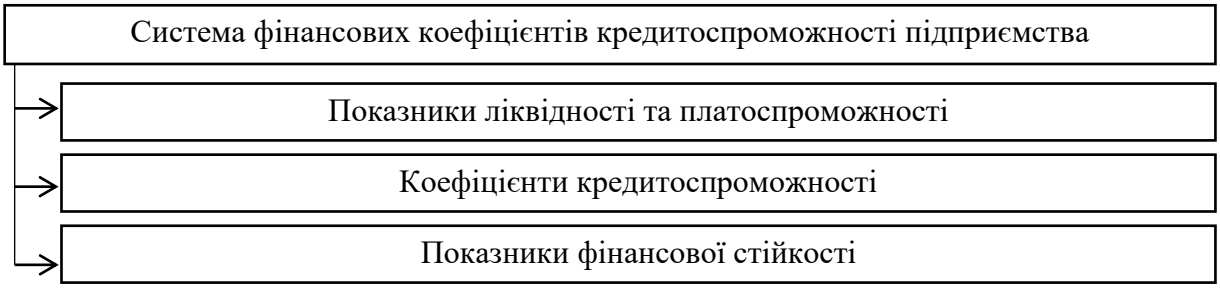


Рис 1. Система фінансових коефіцієнтів кредитоспроможності підприємства

Джерело: складено автором на основі [2]

Відповідно до рис 1, проаналізуємо дані фінансові коефіцієнти кредитоспроможності на прикладі ПрАТ ХК Київміськбуд.

ПрАТ ХК Київміськбуд є лідером будівельної галузі в нашій державі. Найбільшим і визначним оператором ринку нерухомого майна, котрий орієнтований на громадянські потреби із середнім рівнем дохідності. Підприємство тримає курс на забезпечення максимальної доступності власної продукції найширшому колу споживачів [3].

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ ХК Київміськбуд показана в табл.1.

З таблиці 1 спостерігаємо, що значення коефіцієнта загальної ліквідності протягом 2017 - 2018 років є більшим за нормативне значення, визначеним не нижче 1,0...2,0, при чому в 2018 році становить 3,05, що на 1,18 більше ніж в 2017 році. Негативна тенденція спостерігається в зменшенні рівня коефіцієнта швидкої ліквідності від 0,03 в 2017 році до 0,01 в 2019 році. Коефіцієнт протягом 2017-2019 років є нижчим від мінімального нормативного значення 0,7 - 0,8, - отож платоспроможність ПрАТ ХК Київміськбуд з такої позиції є незадовіль-

ною. Значення коефіцієнта забезпеченості підприємства власними оборотними коштами відповідає нормативному рівню (мінімум 0, 1), хоча знизився в 2019 році на 0,02 і становив 0,65. Відповідно до отриманих значень коефіцієнтів ліквідність і платоспроможність ПрАТ ХК Київміськбуд протягом 2017-2019 років можна вважати задовільним.

Таблиця 1

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ ХК Київміськбуд протягом 2017 – 2019 років

Показник	2017	2018	2019
1. Оборотні активи, тис. грн.	7014625	8537568	9 645 289
2. Високоліквідні активи, тис. грн.	126018	140762	43 307
3. Гроші, тис. грн.	126018	140762	43 307
4. Пот. зобов'язання, тис. грн.	3745905	2801217	3 395 710
5. Коеф. загальної ліквідності (р1/ р4)	1,87	3,05	2,84
6. Коеф. швидкої ліквідності (р2/р4)	0,03	0,05	0,01
7. Коеф. абсолютної ліквідності (р3/р4)	0,03	0,05	0,01
8. Власні оборотні грошові кошти (р1- р4) (тис. грн)	3268720	5736351	6249579
9. Коеф. забезпеченості власними об.кош. (р1-р4)/р1	0,47	0,67	0,65

Джерело: складено автором на основі [3]

Коефіцієнти кредитоспроможності ПрАТ ХК Київміськбуд показано в таблиці 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти кредитоспроможності ПрАТ ХК Київміськбуд протягом 2017 – 2019 років

Показник	2017	2018	2019
1.Короткострокові зобов'язання	3745905	2801217	3 395 710
2.Деб. заборгованість	335944	194429	454 485
3. Оборотні активи	7014625	8537568	9 645 289
4.Обсяг реалізації	3060195	2793511	3 033 550
5.Власний капітал	1587716	1590288	1 611 461
Відношення обсягу реалізації до поточних активів (р.4 / р.3)	0,44	0,33	0,31
Відношення обсягу реалізації до власного капіталу (р.4 / р.5)	1,93	1,76	1,88
Відношення кор. заборгованості до власного капіталу (р.1 / р.5)	2,36	1,76	2,11
Відношення деб. заборгованості до обсягу реалізації (р.2 / р.4)	0,11	0,07	0,15
Відношення короткострокової деб. та кред. заборгованості (р.2 / р.1)	0,09	0,07	0,13

Джерело: складено автором на основі [3]

З таблиці 2 бачимо, що відношення обсягу реалізації до поточних активів зменшилось на 0,13. Відношення обсягу реалізації до власного капіталу за звітний період зменшилось на 0,05. Відношення короткострокової заборгованості до власного капіталу за 2015 – 2019 роки зменшилось на 0,25. Відношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості збільшилось на 0,04.

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ ХК Київміськбуд за 2015 – 2019 роки показана в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ ХК Київміськбуд протягом 2017 – 2019 років

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
1.Загальний капітал, тис. грн.	7014625	8537568	10 081 634
2.Власні грошові кошти, тис. грн.	1587716	1590288	1 611 461
3. Дов. зобов'язання, тис. грн.	1681004	4146063	5 074 463
4. Пот. зобов'язання, тис. грн.	3745905	2801217	3 395 710
5. Сума зобов'язань, тис. грн.	5426909	6947280	8470173
6. Необоротні активи, тис. грн.	280894	548641	436 345
7.Коеф. фінансової стійкості (р2+р3)/р1	0,47	0,67	0,66
8. Коеф. фінансової автономії (р2/р1)	0,23	0,19	0,16
9. Коеф. заборгованості (р5/р1)	0,77	0,81	0,84
10. Коеф. фінансової залежності (р5/р2)	3,42	4,37	5,26
11. Коеф. маневреності власного капіталу (р2-р6)/р2	653411	520823,5	587558

Джерело: складено автором на основі [3]

З таблиці 3 бачимо, що коефіцієнт фінансової стійкості протягом 2017 – 2019 років збільшився на 0,19, що засвідчує, що підприємство є фінансово стійким, котре здатне здійснювати прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. 66% активів підприємства фінансуються завдяки постійному капіталу. Це говорить про те, що ризик банкрутства є мінімальним.

Мінімальний нормативний рівень коефіцієнта фінансової автономії становить 0,5 [4]. Протягом 2017 – 2019 років даний показник зменшився на 0,07 і протягом 2017 – 2019 років не знаходився в допустимій межі. Це говорить про те, що всі зобов'язання підприємства не можуть бути покриті його власними коштами в 2017 – 2019 роках.

Коефіцієнт заборгованості, котрий характеризує питому вагу залучених коштів у структурі капіталу підприємства, і, отже пов'язані з цим фінансові ризики є оберненим до коефіцієнта автономії становив

0,84 в 2019 році, має тенденцію до збільшенняпорівняно із 2017 роком на 0,07.

Коефіцієнт фінансової залежності відображає зменшення залежності підприємства від джерел зовнішнього фінансування протягом 2019 року становив 5,26, порівняно із 2017 роком відбулось збільшення даного показника на 1,84 що є негативним моментом в діяльності роботи даного підприємства.

Таким чином, значення розрахункових фінансових коефіцієнтів відображають тенденцію задовільної фінансової стійкості ПрАТ ХК Київміськбуд протягом 2017 - 2019 років, незважаючи на це, підприємству необхідно покращити управління своєю кредитоспроможністю завдяки:

- здійснення пошуку внутрішніх резервів стосовно збільшення виробничої прибутковості і досягнення беззбиткової роботи завдяки більш раціональнішому застосуванню виробничої потужності, збільшення рівня якості і конкурентоздатності товарної продукції, раціонального застосування матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, зменшення рівня непродуктивних затрат та втрат, зниження собівартості товарної продукції;
- скороченню поточних затрат із метою попередження зростання фінансових та інших зобов'язань і здійснення реалізації окремих видів активів із метою збільшення позитивних грошових потоків, а також негайне стягнення дебіторської заборгованості;
- здійснення реалізації заходів, котрі приймаються із скорочення споживання фінансових ресурсів і збільшення рівня позитивного потоку приросту власних фінансових ресурсів;
- забезпечення належного рівня фінансової рівноваги в тривалому періоді і формування платіжного календаря [5].

Висновки. Отже, під кредитоспроможністю розуміють наявність в господарюючого суб'єкта передумов для одержання і виплати кредитів, включаючи своєчасну сплату процентів за користування ними в установлені терміни. В процесі дослідження здійснено оцінку кредитоспроможності ПрАТ ХК Київміськбуд та встановлено, що показники платоспроможності, кредитоспроможності та фінансової стійкості перебувають у задовільному стані, незважаючи на це підприємству необхідно покращити свою кредитоспроможність використавши запропоновані вище перераховані нами заходи, задля збільшення рівня довіри у кредитних організацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухтіарова А.Г., Гавриш Ю.С. Порівняння методик оцінки рівня кредитоспроможності підприємства. *Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України*: збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції: у 2 ч. (м. Суми, 21–22 листопада 2019 року). Суми: Сумський державний університет, 2019. Ч.2. С. 22-25.

2. Ковальчук Н. О., Паскар М. О. Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 11. С. 91-94.

3. Офіційні дані ПрАТ ХК Київміськбуд. URL: https://kmb.ua/ua/

4. Мельник А.І. Управління фінансовою стійкістю підприємства: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра; спец.: 072 - фінанси, банківська справа та страхування / А.І. Мельник; наук. керівник Є.К. Бондаренко. Суми: СумДУ, 2019. 76 с.

5. Нагайчук В. В. Напрями покращення кредитоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки*. 2017. - № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2017_1_9.

Бурименко Анна Сергіївна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Вовчак Ольга Дмитрівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Досвід багатьох зарубіжних країн показує необхідність та раціональність залучення інвестицій. Україна, як і інші країни, має низку перешкод на шляху здійснення цього процесу. До них можна віднести: відсутність відповідного інвестиційного клімату в країні; недосконаліть ринкового механізму економіки; нестабільну політичну ситуацію; низький рівень ділової, а також професійної кваліфікації підприємців; недостатньо привабливі інвестиційні проекти і, звичайно ж, брак зацікавлених партнерів.

Під поняттям «інвестиційний клімат» розуміють узагальнену характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування [1]. З метою більш детального розуміння сутності «інвестиційного клімату», слід звернути увагу на визначення вітчизняних учених (табл.1).

Привабливий інвестиційний клімат цілеспрямовано формується країнами-лідерами за обсягами залучених інвестицій, в тому числі й іноземних. При цьому акцент робиться не лише на обсяг інвестицій, а також і на їхню якість. Світовий досвід останніх десятиліть свідчить про те, що інвестиції в інновації забезпечують швидкі та якісні економічні перетворення в країні, в той час як інвестиції в сировинні галузі (видобуток корисних копалин) можуть призвести до того, ресурси виснажаться та завдадуть економічних збитків країні в довгостроковій перспективі. До того ж, іншими основними ризики залучення іноземного капіталу в умовах непродуманої інвестиційної політики держави є погіршення екологічної ситуації, а також формування залежності від іноземних інвесторів, репатріацію прибутків тощо. Тому проблематика залучення інвестицій дедалі частіше розглядається з позиції інвестиційної та економічної безпеки [3].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інвестиційний клімат»

Н.Резник [1]	Інвестиційний клімат як ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі), для ймовірного надходження інвестицій у цю країну (регіон, галузь)
М.Денисенко [2]	Інвестиційний клімат є сукупністю політичних, економічних, соціальних, юридичних та інших факторів, що визначають у кінцевому результаті ступінь ризику інвестицій і можливість їхнього ефективного використання
В.Ушаков [2]	Інвестиційний клімат – це умови, які сприяють або гальмують процеси інвестиційної діяльності в конкретному регіоні та в країні в цілому.
Н.Третяк [2]	Інвестиційний клімат - це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему
О.Удалих [3]	Інвестиційний клімат - узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування.

Джерело: складено автором

Щоб оцінити інвестиційний клімат країни, необхідно використовувати різні окремі індикатори із системи інвестиційної та економічної безпеки : обсяг залучених інвестицій (його відношення до чисельності населення, ВВП, території країни) та міжнародні індекси (індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс інвестиційної привабливості, індекс легкості ведення бізнесу та ін.).

За даними UNCTAD [2], річні обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ), залучених в економіку України в період із 1992 по 2017 р., коливаються в діапазоні від 159 млн до майже 11 млрд дол. США. Їхній загальний обсяг становить 82,9 млрд дол. США, а частка України у загальному обсязі ПІІ, залучених країнами Європи, становить лише 0,8% [4]. При цьому за відповідним показником Україна випереджає Словаччину, Білорусь та Молдову, однак поступається Угорщині, Румунії, Польщі та Росії. Водночас якщо провести співвідношення обсягів залучених інвестицій з територією країни, то

Словаччина, Угорщина, Румунія, які є територіально меншими за Україну, спрацювали значно краще. У 2017 р. на 1 км2 вони залучили 46 430 дол. США, 26 783 дол. США, 21 644 дол. США відповідно, а Україна – лише 3 647 дол. США [4]. Низка інших невеликих країн Європи демонструє ще вищі відповідні показники.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну країнами-інвесторами подана в табл. 2.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Україну за основними країнами-інвесторами на початок року наростаючим підсумком із початком інвестування, млн дол. США

Країни-інвестори/Роки	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*	2018*	2019*
Загалом, з них:	44806	50333,9	55296,8	53704,0	38326,8	32122,5	31230,3	31606,4	32291,9
Кіпр	10044,9	13355,2	17748,6	17725,6	11971,6	9894,8	8785,5	8932,7	8879,5
Нідерланди	4683,3	4898	5188,5	9007,5	6887,3	6090,3	6028,4	6395,0	7060,9
Російська Федерація	3403,2	3600,4	3793	3525,9	1620,5	343,8	813,6	797,2	1008,1
Німеччина	7083	7391,8	6120,9	2908,4	2110,6	1604,9	1564,2	1682,2	1668,2
Велика Британія	2287,1	2593,4	2553,6	2768,2	2146,2	1785,2	1947,0	1944,4	1955,9

***** - *дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м.Севастополя та тимчасовано окупованих територій у Донецькій та Луганській областях*

Джерело: складено автором на основі [4]

Отже, робимо висновок, що найбільшими інвесторами в Україну є Кіпр та Нідерланди. Експерти вважають, що прямі іноземні інвестиції з Кіпру – це гроші, які були раніше виведені з України у цей офшор і повернуті в Україну в статусі іноземних інвестицій, що, в свою чергу, надало їм преференційні умови.

Як відомо, останнім часом у зв’язку з агресією Росії проти України потребує суттєвої уваги та аналізу спрямованість та вплив російських інвестицій на стан економічної безпеки держави. Слід зазначити, що головними видами економічної діяльності, куди надходять російські інвестиції, є фінансова, а також страхова діяльність. Частка інвестицій, яка спрямовується саме у цей сектор, щорічно зростає. Так, у 2010 р. ця частка становила 62%, а станом на 31.12.2016 – 90%, що зумовлено тим, що Росія докапіталізовує свої банки на території України, такі як «Сбербанк», «БМ банк» та ін. для підтримки їхньої діяльності [5].

Крім цього, несприятливий інвестиційний клімат держави залежить і від того, що Київ виокремився як центр інвестиційного тяжіння. Якщо аналізувати іноземні держави, то для них дана практика є раціональною. Але ж, в Україні це призводить до того, що в інших регіонах відчувається інвестиційний дефіцит, відбувається економічний застій, розвивається еміграція населення тощо.

Статистичні дослідження, проведені закордонними організаціями, свідчать про те, що інвестиційна активність України не відповідає потенціалу, є недостатньою. А це спричинене саме низьким інвестиційним кліматом. Але важливо підкреслити, що за Глобальним індексом інновацій Україна входить в ТОП 50 країн світу (табл. 3)

Таблиця 3

Рейтингові позиції України за основними світовими індексами

Міжнародні індекси	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс процвітання	71/142	64/142	63/142	70/142	107/149	112/149	111/149
Глобальний індекс миру	71/158	111/162	141/162	150/162	156/163	154/163	152/163
Індекс інвестиційної привабливості	115/74	99/174	109/174	89/174	130/174	134/174	131/174
Глобальний індекс аутсорсингової привабливості	-	-	41/51	-	24/55	24/55	-
Індекс економічної свободи	163/179	161/177	155/178	162/178	162/178	166/180	150/180
Індекс легкості ведення бізнесу	152/183	137/185	112/189	96/189	83/189	80/190	76/190
Індекс сприйняття корупції	144/174	144/177	142/174	130/167	131/176	130/180	120/180
Глобальний індекс інновацій	63/141	71/142	63/143	64/141	56/128	50/127	42/126
Індекс глобальної конкурентоспроможності	73/144	84/148	76/144	79/140	85/138	81/137	83/140

Джерело: складено автором на основі [4]

Якщо аналізувати дані індекси, то можна зробити висновок, що інвестиційний клімат України пов’язаний з багатьма проблемами: корупція, слабкість судової системи, нестабільна політична ситуація, недосконале правове середовище та інше.

Оптимізація інвестиційної діяльності України залежить від шляхів покращення інвестиційного клімату держави. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» передбачає суттєве покращення позицій України за трьома рейтингами. За її прогнозом Україна має ввійти

в ТОП-30 Індексу легкості ведення бізнесу, в Глобальному індексі конкурентоспроможності матиме місце в ТОП-40, а за Індексом сприйняття корупції в ТОП-50. Важливо оцінити, що в двох рейтингах Україна вже піднялася на вищі сходинки - Індекс легкості ведення бізнесу (з 96-го на 76-е місце) та Індекс сприйняття корупції (зі 130-го на 120-е місце). Дана тенденція є позитивною, але все ж таки очевидно, що у 2020 році Україна не матиме необхідні заплановані місця в рейтингах. Підвищення місць в рейтингах пов'язане із низкою прийнятих законодавчих актів. Отже, ефект присутній, але даний підхід є занадто вузьким і не суттєво дієвим [6].

Основними напрямами покращення інвестиційного клімату можуть бути:

1. Спрощення бюрократичних процедур, ліквідація корупційних механізмів.

2. Вироблення власних нових та безпрецедентних інструментів інвестиційного стимулювання, у т.ч. індивідуальний підхід до визначення умов для стратегічних інвесторів. Досвід закордонних партнерів доцільний, проте він не завжди буде раціональним. Необхідно враховувати всі економічні особливості країни.

3. Запровадження системи фіскального стимулювання інвесторів, перелік та інтенсивність стимулів в якій залежали б від вибраного для інвестування інструменту. Це дасть додаткові конкурентні переваги, а також слугуватиме інструментом для вирівнювання регіональних диспропорцій.

Отже, інвестиційний клімат країни є складною категорією та залежить як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Формування привабливого інвестиційного клімату має здійснюватися відповідно до національних інтересів та стратегічних орієнтирів розвитку України з урахуванням відповідних аспектів інших країн-конкурентів. За привабливістю інвестиційного клімату та обсягами залучених інвестицій Україна поступається більшості країн на Європейському континенті. Тільки системний та радикальний підхід до вдосконалення інвестиційного клімату може забезпечити Україні входження до групи країн-лідерів за короткий проміжок часу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Резнік Н. П., Зіновєв М. О. Покращення інвестиційного клімату в сучасних умовах розвитку фондового ринку України. *Вісник*

Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 6. С. 113–117.

2. Рзаєв Г. І., Вакулова В.О. Методики оцінки інвестиційної привабливості на рівні країни та перспективи їх використання в економічному аналізі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні на*уки. 2016. № 3(1). С. 137–143.

3. Приходько В. П., Єгорова О.О., Пишмінцева М. Д. Інвестиційний клімат України та напрями його вдосконалення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 25(2). С. 77–81.

4. UNCTAD (Конференція ООН по торгівлі і розвитку). URL: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx

5. Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України» URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. Офіційний вісник Президента України. 2015. № 2.

Варук Вадим Михайлович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ПРИБУТОК І ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»

В статті досліджено ефективність проведення дивідендної політики НАК «Нафтогаз Україна». Проаналізовано фінансову звітність, на основі якої визначено прибуток компанії на протязі останніх 3-х років, а також сплачені дивіденди. Досліджено законодавчо-нормативну базу, якою керується Нафтогаз у процесі своєї діяльності і, відповідно, до якої здійснюється дивідендна політика компанії. За допомогою проведеного аналізу виявлено позитивні та негативні аспекти формування прибутку та проведення дивідендної політики НАК «Нафтогаз Україна», також надано рекомендації щодо вирішення даних проблем.

Ключові слова: *дивіденди, чистий прибуток, дивідендна політика.*

Постановка проблеми. Акціонерне товариство “Національна акціонерна компанія “Нафтогаз України” – це державне підприємство в особі власника КМУ, є провідним підприємством паливно – енергетичного комплексу, однією з найбільших компаній України. Дана компанія є стратегічним підприємством в державному секторі економіки. Аналіз фінансової діяльності даної компанії, зокрема визначення прибутку як одного із найголовніших позитивних індикаторів розвитку будь-якого підприємства, з обсягу якого в подальшому сплачуються дивіденди своїм акціонерам, є завжди актуальним питанням, яке вимагає постійного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням практичних, а також теоретичних аспектів формування прибутку та дивідендної політики державних, і не тільки, підприємств займались такі відомі закордонні та вітчизняні учені, як І. Бланк, Ф. Блек,

Ю. Бригхэм, І. Волик, М. Гордон, В. Ковалев, Б. Коллас, Дж. Лінтнер, М. Міллер, Ф. Модільяні, А. Поддєрьогін, В. Сутормінa, О. Терещенко, У. Шарп. Попри велику кількість вже проведених досліджень, питання ефективності ведення дивідендної політики та формування прибутку для компаній державного сектору економіки завжди залишається актуальним адже законодавча база в нашій державі, якою в повній мірі керуються державні компанії, зазнає постійних змін та доповнень.

Мета і завдання дослідження. Аналіз прибутку та ефективності проведення дивідендної політики НАК «Нафтогаз Україна» та оцінка, на основі проведеного дослідження, результативності даних заходів.

Виклад основного матеріалу. Нафтогаз є вертикально-інтегрованою нафтогазовою компанією, яка здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам. Крім суто комерційної діяльності, компанія виконує важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні установи та комунальних споживачів природним газом за цінами, що встановлюються державою.

Стрімкий розвиток корпоративних відносин у світі веде до зростання значення дивідендної політики в процесі формування та використання фінансових ресурсів суб’єкта господарювання. Зі складової загальної політики управління прибутком вона стає складовою загальної стратегії розвитку підприємства, елементом його корпоративної культури.

Дивідендна політика – це політика щодо розподілу отриманого підприємством прибутку за умови, що власники підприємства мають право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів. Проте, дивідендна політика державних підприємств полягає у виплаті частини прибутку у держбюджет і формується вона не підприємством, а державою [1].

Згідно з частиною п’ятою статті 11 Закону України «Про управління об’єктами державної власності» встановлено, що господарська організація, у статутному капіталі якої є корпоративні права держави, за підсумками календарного року зобов’язана спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів [4].

НАК «Нафтогаз Україна» залишається одним із найбільших платників податків до державного бюджету, а також виплати дивідендів

головному своєму акціонеру – державі. У 2017 році чистий прибуток компанії склав 39,3 млрд. грн. з якого Нафтогаз сплатив дивідендів на суму 29,5 млрд. грн., що у відсотковому відношенні становить 75% від загального обсягу чистого прибутку. В 2018 році чистий прибуток склав 11,6 млрд. грн. та дивідендів у розмірі 10,44 млрд. грн., відповідні значення в 2019 році становлять 63,3 млрд. грн. прибутку та 8,5 млрд. грн. проміжних дивідендів за 2019 рік. Дану динаміку можна з легкістю простежити на відповідній діаграмі, нижче зображеній на рис. 1.

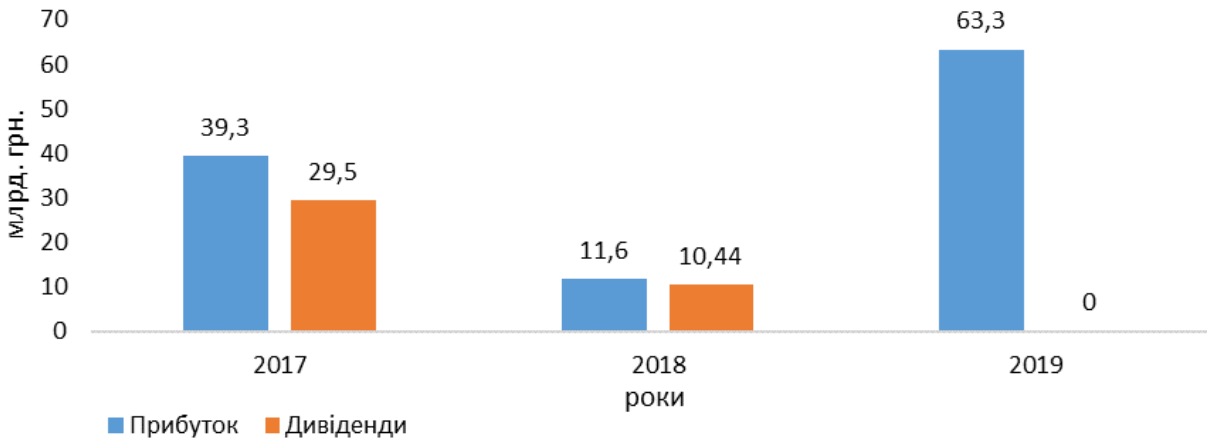


Рис.1. Розмір прибутку та частка сплачених дивідендів за 2017-2019 рр.

Джерело: розроблено автором з використанням джерела [5]

Як бачимо прибуток у 2018 році порівняно з 2017 зменшився майже в 3,5 рази, що однозначно є негативним, адже разом із цим зменшились надходження податків до бюджету та обсяг виплати дивідендів, які також сплачуються до держбюджету України. Розмір прибутку, який ми спостерігаємо в 2019 році значно збільшився в розмірах порівняно з двома попередніми роками і становить 63,3 млрд. грн., що беззаперечно має позитивний вплив на розвиток паливно-енергетичного комплексу країни. Це означає наповнення державного бюджету, а відповідно і фінансування різних соціально важливих сфер діяльності держави. В 2019 році було вже виплачено проміжних дивідендів на суму 8,5 млрд. грн., а решта буде виплачена протягом 2020 звітного періоду.

Дивлячись на розміри виплачених дивідендів, ми можемо побачити що їх розміри досить високі і становлять 75% чистого прибутку

в 2017 році та 90% у 2018 році. У 2018 році Кабінет міністрів підвищив частку прибутку, яку державні підприємства та їхні об'єднання мають перераховувати до бюджету, з 75% до 90% [5].

Відповідно до розпорядження Кабінету міністрів України «Питання річних загальних зборів акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» № 384 - р від 25 квітня 2018 року, було затверджено такий розподіл чистого прибутку публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» за 2017 рік та розмір річних дивідендів, що спрямовуються: 30 % чистого прибутку в розмірі 11799045,6 тис. грн. – на виплату дивідендів до державного бюджету; 5 % чистого прибутку в розмірі 1966507,6 тис. грн. – до резервного капіталу; 20 % чистого прибутку в розмірі 7866030,4 тис. грн. – на розвиток; 45 % чистого прибутку в розмірі 17698568,4 тис. грн. – залишити нерозподіленими до прийняття окремого рішення Кабінету Міністрів України до 14 серпня 2018 року [4].

Відповідно до розпорядження кабінету міністрів України № 461 - р від 24 квітня 2019 року, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 14 грудня 2016 р. № 1044 «Питання акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» було затверджено такий розподіл чистого прибутку НАК «Нафтогаз України» за 2018 рік та розмір річних дивідендів, що спрямовуються: 90 відсотків чистого прибутку в розмірі 12251932,2 тис. грн. – на виплату дивідендів до державного бюджету; 5 відсотків чистого прибутку в розмірі 680662,9 тис. грн. – до резервного капіталу; 5 відсотків чистого прибутку в розмірі 680662,9 тис. грн. – на розвиток [3].

Виходячи з вище наведених даних, можна зробити підсумок, що в процесі розподілу прибутку АТ «НАК «Нафтогаз України» більша його частина йде в державний бюджет. Збільшення обсягів на виплату дивідендів до держбюджету та зменшення частки на розвиток підприємства, носить фіскальний характер. Політика поступового росту дивідендів компанії, належить до агресивного типу дивідендної політики, що негативно відбивається на інвестиційній діяльності підприємства та забезпечення йому подальшого розвитку.

Основними недоліками дивідендної політики АТ «НАК «Нафтогаз України» є:

- відсутність гнучкої дивідендної політики;

- поступове збільшення фінансової напруги;
- обмеженість внутрішнього самофінансування інвестиційної діяльності підприємства;
- в разі відсутності постійного збільшення отриманого чистого прибутку може в підсумку призвести до порушення фінансової стабільності підприємства.

Отже, політика управління розподілом прибутку державних підприємств України повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, сприяти підвищенню його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси працівників. Оптимальність розподілу прибутку підприємства на спожиту і капіталізовану частини слід оцінювати з урахуванням їх впливу на фінансовий стан.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгань Л.П., Радкевич М.В. Моделювання впливу факторів на формування прибутку державного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2017. №5 (05). С.122-127.

2. Про управління об’єктами державної власності : Закон України (2018). 185-V. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-164

3. Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2018 році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави : Постанова Кабінету Міністрів України) (2019). № 364. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/364-2019-п 5

4. Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2017 році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави : Постанова Кабінету Міністрів України від 26 червня 2018 року. № 139. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/139-2018-п 6

5. Офіційний сайт АТ «НАК «Нафтогаз України». URL: http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf?Open

Ващук Роман Сергійович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Биховченко Валентина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

КОРПОРАТИВНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ПРИКЛАДІ ДК «УКРОБОРОНПРОМ»

Постановка проблеми. На сучасному етапі здійснення господарської діяльності корпорації розробляють напрямки збільшення рівня власної ефективності, що спричинено конкурентним загостренням, появою нової товарної продукції, посиленням глобальних процесів, нестабільністю макроекономічного середовища, важливістю пошуків нових ринків збуту, зростанням споживацьких вимог і інституційного середовища. Відповідно, із метою акомодації до сучасних умов ринкової економіки корпорації найчастіше застосовують такий інструментарій управління, як корпоративна реструктуризація.

В нинішніх умовах розвитку вітчизняної економіки питання корпоративної реструктуризації є актуальним для багатьох корпорацій, зокрема для «Укроборонпром» у зв'язку із прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства», котрий обумовлює проведення реорганізації органів управління, зміни організаційно - правової форми тощо, і розгортанням світової фінансово – економічної кризи.

«Укроборонпром» має вигляд Державного концерну, тобто, є уповноваженим господарюючим суб'єктом з управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі, котрий управляє в таких сегментах оборонної промисловості, як авіація, виробництво бронетанкової техніки та двигунобудування, виробництво спеціальних засобів, високоточної зброї та боєприпасів, кораблебудування.

Широко відомо, що головною перевагою концерну є концентрація фінансових та інших ресурсів усіх учасників об'єднання. Очевидно, що ті грошові кошти, котрі генерують підприємства ДК «Укроборонпром» в економіку України, важливі. Не потрібно забувати, що існування концерну це і створення нових робочих місць та нових технологій. А в умовах воєнних дій ще й стратегічний ресурс

для ремонту української техніки. Нині даний концерн переживає не легкі часи свого розвитку, що пов'язано із не професійним забезпеченням, заборгованістю підприємств та бюрократією. Тому питання корпоративної реструктуризації ДК «Укроборонпром» є актуальною дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Питання корпоративної реструктуризації ДК «Укроборонпром» у власних наукових працях висвітлювали такі науковці, як Шевцов А., Боднарчук Р., Глєбова А, Буртянський П., Канєвський Г. та інші. Науковці висловили припущення про здійснення реструктуризації концерну, перехід до корпоративного управління, що має поліпшити злагодженість роботи кожного підприємства.

Мета дослідження. Метою роботи є дослідження процесу реструктуризації Державного концерну «Укроборонпром» зокрема, так і оборонно- промислового комплексу України в цілому.

Виклад основного матеріалу. Поняття «корпоративна реструктуризація» і її форми здійснення є новими та малодослідженими, для їхнього розуміння запозичують теорію і практику, котра сформувалась в зарубіжних державах протягом ХХ століття. Проте, як засвідчує господарююча практика вітчизняних підприємств, процес «корпоративної реструктуризації» стає домінантним та дозволяє не лише вирішувати проблеми системи управління, але і збільшувати рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Особливого значення цей процес набуває для корпорацій, котрі відіграють ключову роль для економіки, адже при недосконалому законодавстві усі переваги і можливості можуть перетворитись на загрози для власників та можливостями для тих, хто хоче одержати підприємство у власність[1], а також неналежне управління даним процесом може значно ускладнити роботу корпорацій, спричинивши загрозу банкрутства [2].

На наше переконання, «корпоративна реструктуризація» являє собою процес зміни організаційно-правового статусу, структури активів, акціонерного капіталу, згідно із зовнішніми умовами, стратегією і внутрішніми потребами розвитку для збільшення рівня вартості корпоративного підприємства.

Якщо розглядати із позиції ієрархії, то корпоративна реструктуризація посідає фундаментальне місце (рис. 1), адже приводить до

найбільш суттєвих змін у структурі підприємства і має стратегічний характер.

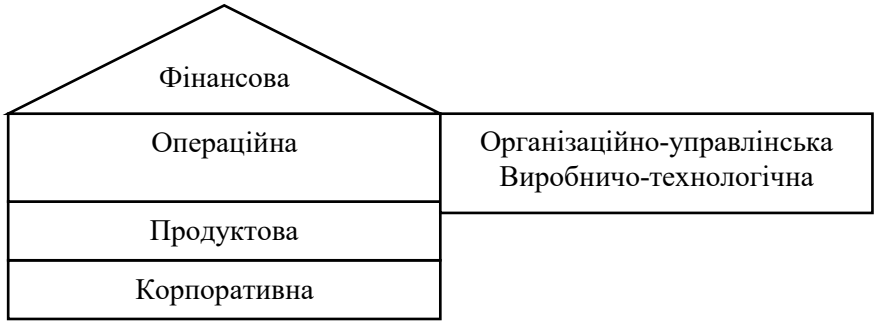


Рис. 1. Місце корпоративної реструктуризації з позиції ієрархії її видів

Джерело: [3]

Варто відзначити, що незважаючи на відповідний поділ реструктуризації в економічних джерелах на певні види, із практичної точки зору жоден із видів реструктуризації не здійснюється окремо.

Важливу роль корпоративна реструктуризація відіграє і в процесі діяльності ДК «Укроборонпром». Даний концерн було створено в 2010 році, після проведення адміністративної реформи. В результаті, переважна більшість підприємств оборонної галузі були передані в управління ДК «Укроборонпром». Під одним керівництвом були об'єднані підприємства з проектування, виробництва та реалізації оборонної продукції як для внутрішніх потреб, так і на зовнішньому ринку [4].

Станом на 2020 рік на ДК «Укроборонпром» чекають масштабні реструктуризаційні зміни. Мова йде про підприємства, котрі відповідно до підсумків тріаж-аналізу будуть реорганізовані чи передані в управління іншим державним органам влади. Таке рішення в Концерні ухвалили за результатами тріаж-аналізу, який затверджений наглядовою радою ДК «Укроборонпром».

«Тріаж - аналіз» являє собою комплексну оцінку 137 підприємств Концерну за 9 параметрами. Аналіз показав реальний стан підприємств оборонної галузі. Дозволив виділити життєздатні і визначитись із пріоритетністю реорганізації тих, що є проблемними [5] (рис 2).

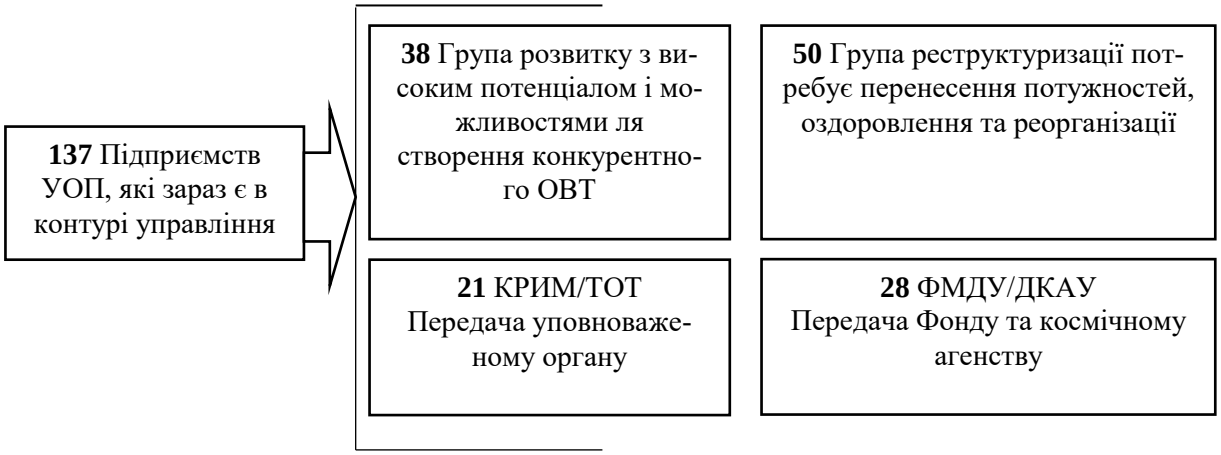


Рис. 2. Тріаж – аналіз ДК «Укроборонпром»
Джерело: [5]

З рис 1.2 бачимо, що до фінансово стабільних можна віднести 38 підприємств ДК «Укроборонпром», 50 підпадають під реструктуризацію, а інші 49 будуть передаватись іншим державним структурам.

Відповідно до результатів тріаж-аналізу в Укроборонпромі створили 3 умовні групи компаній: для розвитку, оздоровлення та перепідпорядкування.

Група розвитку. У дану групу включені 38 підприємств із загальним чистим доходом 35 млрд. грн. чи 88% доходу Концерну, на котрих працюють 53,6 тис. робітників – це 80% загальної кількості робітників усіх підприємств Концерну. Суб'єкти даної групи увійдуть в 6 бізнес-одиниць: ракетобудівну, авіаційну, авіаремонтну, бронетанкову, радарних і морських систем.

Група реструктуризації. У дану групу включені 50 підприємств із загальним чистим доходом 4,9 млрд. грн. чи 12% від усіх доходів Концерну. В даній групі працюють 13,9 тис робітників – 20% від загальної чисельності підприємств Укроборонпрому. Підприємства даної групи в Концерні планують фінансово оздоровлювати та реорганізовувати. Ці програми включатимуть зокрема перенесення виробництва, позбавлення надлишкових активів, виведення із банкрутства та виплату боргів перед працівниками, державою та кредиторами. Після цього оздоровлені та стабілізовані підприємства будуть приєднані до новостворених галузевих бізнес-одиниць з "групи розвитку.

Група передпідпорядкування. В дану групу включені 28 підприємств із сукупним чистим доходом 29 млн. грн, на котрих працюють всього 253 робітника. Підприємства даної групи втратили своє значення для обороноздатності країни, не ведуть економічної активності,

давно не виконують державного оборонного замовлення, нічого не виробляють і тим більше, не експортують. Вони будуть передані до Фонду державного майна України чи інших державних органів [5].

Реструктуризація ДК «Укроборонпром» на основі тріаж-аналізу буде здійснюватись в 4 етапи (рис 3).

10.2019-02.2020	02.2020 – 08.2020	05.2020 - 08.2020	07.2019 - 10.2020
Первинна класифікація 1.Розробка методології тріаж 2.Затвердження критеріїв тріаж 3.Підготовка плану по кожному підприємству	**Стратегічне узгодження** 1.Державного рівня 2. Рівня сил оборони та безпеки 3. Рівня ОПК в цілому 4. Рівня концерну 5.Рівня розвитку експортного потенціалу	**Технічний аналіз** 1.Детальний аудит підприємств 2.Детальний аналіз активів 3.Уточнення тираж групування 4.Внесення змін у групування	**Схвалення стейкхолдерами** Наглядова рада РНБО МОУ ОДА ФДМУ Публічна комунікація

Рис. 3 Етапи реструктуризації ДК «Укроборонпром» на основі тріаж - аналізу

Джерело: [5]

Окрім реструктуризації ДК «Укроборонпром» на основі тріаж - аналізу вважаємо, що ДК «Укроборонпром» має зосередити власні зусилля на корпоратизації. Це передбачає створення заходів із поліпшення корпоративного управління кампаній разом із створенням потужних корпорацій всередині концерну, котрі зможуть функціонувати самостійно, зокрема розпоряджатись власними активами, залучати менш коштовне фінансування для власного розвитку.

В даному напрямку необхідно звернути увагу на зарубіжний досвід та аналіз за окремими напрямами діяльності підприємств концерну; підтримку з боку держави; систему участі в прибутку; аналіз ринкової вартості підприємств конценрну; конкретність, спрощеність та визначеність у кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів [5].

Станом на 2020 рік, 43 підприємства Державного Концерну мають, в загальному рахунку, 1,5 млрд. грн заборгованості. Задля уникнення ліквідації даних об’єктів, розумним буде рішення, щоб прибуткове підприємство надавало підтримку і додаткове фінансування «підприємству-невдасі». На наше переконання, це надважлива і раціональна частина загального розвитку оборонної сфери. Вважаємо, що цей крок, дозволить ДК «Укроборонпром» працювати тільки в інтересах держави [6].

Висновки. Отже, можемо зробити висновок, що ДК на сучасному етапі «Укроборонпром» перебуває у важкому стані і потребує корпоративної реструктуризації. Не кваліфікованість кадрового забезпечення, заборгованість деяких підприємств, відсутність інвесторів і бюрократія призвели до того, що майбутнє існування «Укроборонпрому» викликає питання. На наше переконання, глобальна реструктуризація, яка розроблена на основі тріаж - аналізу та корпоратизація зможе змінити ситуацію, що склалась на даному концерні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глєбова А. О. Особливості формування корпоративної стратегії на підприємстві в умовах кризи [Електронний ресурс] / А. О. Глєбова, О. М. Голуб // Економічний форум. - 2016. - № 3. - С. 182-188. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_3_27

2. Биховченко В. П. Стратегія управління грошовими потоками на підприємстві / В. П. Биховченко, В. В. Ксьонжик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 17. – С. 604-609.

3. Ситенко Д. Д. Концептуальні аспекти дослідження сутності корпоративної реструктуризації / Д. Д. Ситенко // Проблеми економіки. - 2015. - № 1. - С. 232-241. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua /UJRN/Pekon_2015_1_30.

4. Бондаренко О.С. До питання про шляхи оптимізації діяльності державного концерну «Укроборонпром» / О.С. Бондаренко, Є.С. Пилипенко // Молодий вчений. — 2020. — №4. — С. 449–452. — [Електронний ресурс] /- Режим доступу: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-4-80-94

5. В УКРБОРОНПРОМІ реорганізують 50 підприємств концерну. Офіційні дані ДК «Укроборонпром» [Електронний ресурс] - Режим доступу: https:// ukroboronprom. com.ua/uk/media/v-ukroboronpromi-reorganizuyut-50 pidpryyemstv- kontsernu- bondar.html

6. Биховченко В. П., Марченко К. Л. Вітчизняний та зарубіжний досвід формування та реалізації фінансової стратегії підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 18. С. 439-442.

Воробей Павло Петрович,
студент групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Вовчак Ольга Дмитрівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. У сучасних умовах господарювання фінансовий стан багатьох підприємств є незадовільним, що пов'язано з впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Найбільш вагомими з них вважаються: нестабільність політичної та економічної ситуації, зміни нормативно правової бази, високий рівень конкуренції на ринках збуту, значний рівень ризику втрати прибутку й капіталу. Окрім несприятливого впливу чинників зовнішнього середовища, у значної частини підприємств відсутні системи фінансового контролінгу та бюджетування, раціональна структура господарювання, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабілізації та підвищення рівня прибуткової діяльності у довгостроковій перспективі. З огляду на вищезазначені процеси, особливого значення набуває впровадження фінансової реструктуризації як заходу з фінансового оздоровлення та стратегії розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У даний час багато питань, що пов'язані з фінансовою реструктуризацією підприємств знайшли достатнє відображення як в зарубіжній, так і у вітчизняній літературі. Зокрема, ці проблеми висвітлені у роботах М.Д. Аістової, Л.П. Белих, І.І. Мазура, Є.О. Фрезе, Ю.М. Чернявського, О.М. Клейменова, Р. Карасюка, Д.І. Коваленко, В.В. Лавриненко, О.В. Лепьохіна, Л. Лігоненко, Ю.Г. Лисенка, Т. Мізерної, А. Поддерьогіна, С. Салженіцина, О.О. Терещенка, М. Хаммера, Д. Чампі, В.Д. Шапіро та інших. Водночас, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти окреслених питань потребують подальших досліджень. Серед них доцільно виділити питання, що стосуються фінансової реструктуризації як напряму фінансового оздоровлення підприємств та як складової фінансової стратегії підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні реструктуризаційних процесів як складової фінансової стратегії підприємств.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці одним з найбільш розповсюджених способів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Цей термін і в Україні використовується досить часто однак трактується неоднозначно. Іноді під реструктуризацією розуміють просте розділення великомасштабного підприємства на складові, тобто дроблення його структури і створення декількох автономних структурних підрозділів, або перетворення його в інший суб'єкт господарювання. У більш широкому розумінні реструктуризація є комплексом реорганізаційних заходів, які націлені на створення передумов виходу підприємства з стану кризи і забезпечення подальшого його розвитку.

І.І. Мазур, В.Д. Шапіро у праці «Реструктуризація підприємств та компаній» дають такі визначення досліджуваних понять [2]: реорганізація – перетворення, перебудова організаційної структури та управління підприємством при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства. Тобто, у такому визначенні переважають організаційно-управлінські аспекти.

Реформування – зміна принципів діяльності підприємства, що сприяють покращенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції, що випускається, продуктивності праці, зниженню витрат виробництва, покращенню фінансово-економічних результатів діяльності. У цьому випадку переважають виробничо-економічні аспекти.

Реструктуризація – комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог навколишнього середовища та розробленої стратегії його розвитку, що сприяє принциповому покращенню управління, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності виробництва та продукції, що випускається на базі сучасних підходів до управління, у тому числі методології управління якістю, реінжинірингу Реорганізація Реформування Реструктуризація бізнес-процесів, інформаційних технологій і систем тощо. Тобто гармонійне поєднання усіх аспектів діяльності підприємства [2] .

Наведені вище терміни близькі за змістом, однак відрізняються переважанням окремих аспектів діяльності підприємств. Реорганізація підприємства не передбачає змін у виробничому процесі, а є скоріше реакцією підприємства на зовнішні умови функціонування, а

саме впровадження сучасних методів управління, забезпечення гнучкості в процесі прийняття управлінських рішень, тобто ця процедура не розглядає підприємство як господарський суб'єкт. Процедура реформування, у першу чергу, спрямована на підвищення ефективності саме виробничого процесу, удосконалення політики не центрального апарату управління підприємства, а покращення організації його виробничо-господарської діяльності. Реструктуризація ж є комплексною процедурою, яка спрямована на оптимізацію діяльності усіх підсистем підприємства, і, в першу чергу, на управління, виробництво та політику інвестування. Процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

У «Методичних рекомендаціях до проведення реструктуризації державних підприємств» під реструктуризацією розуміють організаційно-економічні, правові, технічні заходи, спрямовані на зміни структури підприємства, його управління, форм власності й ефективності виробництва. При цьому вважається, що процесами реструктуризації, як правило, займаються слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на грані банкрутства [3].

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під реструктуризацією розуміється «здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів» [1]. Отож, у цьому визначенні реструктуризація передбачає використання фінансових заходів, чого не було у попередньому визначенні.

Зарубіжний досвід свідчить, що для підвищення своєї прибутковості в майбутньому компанії часто проводять «попереджувальну» реструктуризацію з метою зміцнення свого фінансового стану в майбутньому. Тому доцільно розглядати реструктуризацію в більш широкому розумінні, як процес підготовки і реалізації програм комплексних змін на підприємстві, з метою підвищення його ринкової

вартості. Необхідність постійної реструктуризації підприємства викликана нестабільністю ринкового середовища, конкуренцією між виробниками, постачальниками та фірмами, що випускають товари-замінники тощо. Залежно від глибини кризових явищ на підприємстві, специфіки галузі і загального економічного оточення реструктуризація може охоплювати або всі сфери діяльності підприємства, або окремо якусь з них.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства. По суті, реструктуризація підприємства трактується як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є перетворення збитково працюючого підприємства на суб'єкта підприємницької діяльності, здатного ефективно функціонувати у ринковій економіці та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Основними напрямами реструктуризації є:

– удосконалення структури та функцій управління,

– подолання відставання у техніко-технологічних аспектах діяльності,

– удосконалення маркетингової та фінансово-економічної політики і досягнення на цій основі зростання ефективності виробництва,

– зниження витрат виробництва,

– покращення фінансово-економічних результатів діяльності,

– задоволення потреб споживачів.

Характер і особливості реструктуризаційних процесів залежать від виду реструктуризації. Залежно від різних ознак (цілей, масштабів, строків проведення та інших ознак) існує досить багато класифікацій цього процесу.

Процес реструктуризації починається з нового визначення мети підприємства (від прагнення отримати максимальний прибуток до максимізації вартості компанії) та з переорієнтації загальної стратегії менеджменту компанії (від виконання вимог центрального плану до задоволення потреб споживачів).

Висновки. Фінансова реструктуризація займає особливе місце в діяльності підприємства та передбачає впровадження комплексу заходів, пов'язаних зі зміною структури й розмірів власного та позикового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності. Тому досить логічним було б розглядати реструктуризацію як основну складову фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом"

2. Мазур І.І., Шапіро В.Д. Реструктуризация підприємств та компаній. 2010 р. С. 10-12

3. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика : навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 578 с.

Гладь Дмитро Володимирович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Пилипів Віталій Володимирович,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *У статті розглянуто особливості формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємств. Наведені основні етапи і механізм дії даних процесів. Представлені підходи до управління фінансами та важливість прийняття доцільних рішень. Окреслено проблематику та впливи внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансову діяльність.*

Ключові слова: *формування, розподіл, використання фінансових ресурсів, підходи управління, концепції, напрямки та процеси.*

Annotation. *The article deals with the features of formation, distribution and use of financial resources. The main stages and mechanism of action of the above processes are given, Presented the financial management approaches and importance of making appropriate decisions. Problems and influence of internal and external factors on financial efficiency are outlined.*

Key words: *formation, distribution and use of financial resources, financial management approaches, concepts, directions and processes.*

Актуальність. Фінансові ресурси є основою для діяльності будь-якого підприємства. Саме від величини фінансових ресурсів залежить процеси відтворення, виконання зобов’язань та соціально-економічний розвиток підприємства загалом. Достатня забезпеченість фінансовими ресурсами та їх ефективне використання є визначними факторами фінансового добробуту підприємства: ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість. Роль фінансових ресурсів важко переоцінити, так як вони здатні перетворюватися в будь-який інший вид економічних ресурсів в короткий термін і забезпечувати їх кругообіг. Процеси ж трансформації безпосередньо впливають на розвиток підприємства та його місце на ринку.

Ступінь дослідження. Дослідженням даної теми займалися такі науковці, як: О. П. Близнюк, О. П. Полтініна, І.В. Зятковський, К.В. Павлюк, М. Х. Мескона, Ф. Хедоурі, С. М. Ксьондз С. А. Кузнєцової, З. П. Румянцевої, О. Мельник,Р. А. Фатхутдінова,

Мета. Дослідження етапів трансформацій фінансових ресурсів та їх ролі у діяльності підприємства, визначення проблем та шляхів удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Успішність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність на ринку забезпечується за рахунок ефективного формування, розподілення і використання фінансових ресурсів. В свою чергу, це дозволяє підприємству мати високий рівень платоспроможності, фінансової стійкості та ліквідності.

Початкове формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок статутного фонду, тобто основні і обігові грошові кошти, які спрямовані у процес виробництва. Також, кошти мобілізуються на фінансовому ринку: продаж цінних паперів, випущені підприємством, а також залучення коштів у вигляді кредитів. У процесі ж діяльності, підприємство формує фінансові ресурси за рахунок прибутку і амортизаційних відрахувань. Також, кошти можуть надійти у вигляді, наприклад, відшкодування від страхових компаній, галузевих структур, асоціацій. [1]

Таким чином, фінансові ресурси формуються за рахунок власного, залученого та позикового капіталу, що забезпечує фінансування активів, а також є і зобов’язанням. Основними позитивними особливостями власного капіталу є: простота залучення та збереження фінансової стійкості і платоспроможності. Разом з тим, є і недоліки такого джерела формування, зокрема: обмеженість обсягу залучення та висока вартість. Щодо позикового капіталу, то його характеризують такі позитивні особливості як ріст фінансового потенціалу та широка можливість залучення. У свою чергу, недоліками такого джерела формування є менша норма прибутку, залежність від коливань кон’юктури фінансового ринку, утворення фінансових ризиків. Складнощі ж у формуванні фінансових ресурсів можуть бути пов’язані з особливостями організації виробничо-господарської управлінської та фінансової діяльності. Однак, проблема може критися в самій суті, тобто у відсутності, або недостатності джерел формування ресурсів. Якщо підприємство має обмежені власні кошти, то доводиться залучати їх за допомогою банківських кредитів, а значить, потрібно

платити відсотки за використання, що, в свою чергу, збільшує операційні витрати, а отже, збитковість.

Розподіл фінансових ресурсів відбувається шляхом утворення фондів, що представляють собою резерви капіталовкладень. До власних джерел відносяться: статутний фонд, додатковий капітал, спеціальні фонди і цільове фінансування, нерозподілений прибуток. До позикових джерел ж відносяться: довгострокові та короткострокові кредити, позикові кошти, розрахунки з кредиторами. [2] Використання фінансових ресурсів безпосередньо залежить від напрямку їх розподілу, а тому, наприклад, статутний капітал може бути використаний і на виробничі запаси, і на основні засоби одночасно, а вже обсяг їх залучення залежить від поставлених цілей: зростання обсягів реалізації, збільшення прибутку, уникнення банкрутства, збільшення ринкової вартості підприємства, тощо.

Цілі можуть бути, як вимушеними, так і стратегічно обумовленими. Наприклад, якщо підприємство прагне уникнути банкрутства, то головним завданням буде відновлення фінансової стійкості та платоспроможності. Для цього потрібні, сформовані на власному капіталі, високоліквідні активи. Також, можна інвестувати в розвиток прибуткової діяльності: організація нового виробництва, розвиток виробничих потужностей, зміна асортименту, тощо. Якщо підприємство прагне підвищити конкурентоспроможність, їм потрібно виділити кошти на маркетингове середовище: залучення рекламних агентств, популяризація торгової марки.

Використання фінансових ресурсів підприємства може здійснюється за такими напрямами:

— поточні витрати на виробництво і реалізацію;

— реінвестування (розширення, або технічне оновлення виробничого процесу);

— використання коштів на потреби соціального характеру;

— збільшення оборотних активів;

— придбання нематеріальних активів;

— платежі по фінансово-банківських зобов’язаннях;

— створення резервів. [3]

Пріоритетним напрямком використання фінансових ресурсів є розширення виробничої діяльності, адже це сприяє підвищення прибутковості, задоволення потреб населення (що підвищує попит на

продукцію), а в макроекономічному значенні: створення додаткових робочих місць, розвиток соціальної сферри.

Належне використання фінансових ресурсів забезпечується через систематизацію підходів до управління ними. Теоретична база підходів представлена у вигляді концепцій, методів, механізмів та інструментів. Це можуть бути: системний підхід, бюджетування і внутрішній аудит, стратегічний менеджмент, управління ризиками, концепція фінансової безпеки, управління надійністю. [4] Використовуючи такі підходи, підприємство створює сприятливість для реалізації планів фінансового характеру, максимізації добробуту.

Важливими завданнями при виборі напрямку використання фінансових ресурсів є оптимізація та раціональний перерозподіл. Перше завдання базується на проведенні системно-аналітичного підходу. В його основі лежить доцільність управлінського рішення, прийняття якого формується під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища. Оцінюючи раціональність використання фінансових ресурсів підприємства, робиться аналіз платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, що, також, дає можливість виявити недоліки в управлінні. [5]

Проблеми у використанні фінансовими ресурсами можуть виникнути через: нестабільність фінансового ринку, зниження централізованого фінансування, структурними змінами капіталу, частими змінами в податковому законодавстві. Окрім даних макроекономічних умов, потрібно врахувати ті обставини, що на багатьох підприємствах немає відповідних умов для ефективного управління ресурсною базою та функціонування фінансового механізму. Це може призвести до втрати рентабельності та ліквідності, а в найгіршому випадку стати банкрутом. Щоб уникнути даних проблем, потрібно, передусім, сформувати стратегію управління фінансовими ресурсами (виробничий фінансовий план, план доходів і витрат, балансовий план) та дотримуватися поставлених цілей.

Висновки. Фінансові ресурси підприємства – це особлива категорія, що має свою специфіку і принципи функціонування. Специфіка її полягає в особливостях їх трансформацій в процесі діяльності підприємства. Формування фінансових ресурсів є важливою первинною складовою, від якої залежить подальше функціонування фінансової системи, а тому від управлінського персоналу вимагається великий багаж знань, умінь та досвіду.

Розподіл та використання – це процеси руху коштів від фондів на поставлені задачі. Ефективність використання коштів залежить, як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Тобто, процеси в країні та у світі в цілому, можуть завдати підприємству складнощі навіть коли підприємство досить перспективне. В свою чергу, від компетентності управлінських рішень залежить, як суб'єкт господарювання перенесе можливі проблеми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М.Д. Бедринець, Л.П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.

2. Венгер В.В. Фінанси: навчальний посібник / В.В. Венгер. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 432 с.

3. Волохова І. С.: навчальний посібник / І. С. Волохова, Н. А. Шикіна, О. Г. Волкова – Харків: Видавництво «ПромАрт», 2018. – 262 с.

4. Полтініна О. П.: Підходи до формування та використання фінансових ресурсів в аспекті вартісно-орієнтованого управління підприємством / О. П. Полтініна // Наукові праці ХНЕУ ім. С. Кузнеця – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfipr_2016_12(3)__11.pdf

5. Аніловська Г. Я. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. Я. Аніловська, І. Б. Висоцька. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.

Гоч Ірина Василівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Коляда Тетяна Анатоліївна,
к.е.н., с.н.с., доцент, доцент кафедри імені Л. Л. Тарангул

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Перед державою постало складне і багатоаспектне завдання пошуку механізмів забезпечення технологічної модернізації економіки, посилення інституційної спроможності фінансових інститутів, створення фундаментальних основ для відновлення стійкої позитивної динаміки економічного розвитку. Бюджетно-податковій політиці відводиться важливе місце у реалізації зазначеного, про що свідчить положення затвердженої Стратегії сталого розвитку «Україна-2030». Оскільки від рівня обґрунтованості рішень у сфері справляння і регулювання податків залежить інвестиційна активність економічних агентів, обсяг тінізації економіки та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. На сучасному етапі важливим є розвиток теоретичних та методологічних положень формування та реалізації бюджетно-податкової політики, підвищення ступеню її дієвості та адаптивності у забезпеченні передумов для розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання бюджетно-податкової політики досліджуються у працях вітчизняних вчених: І. Лютого, В. Макогон, М. Пасічного, В. Пономаренка, І. Чугунова, А. Нікітішина та інших.

Метою статті є розкриття сутності бюджетно-податкової політики країни та визначення її місця і значення в системі регулювання економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна система та реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів займають досить важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку країни. Одним з головних інструментів державного регулювання економіки є бюджетна політика, яка суттєво впливає на економічний розвиток

адміністративно-територіальних одиниць та держави загалом. Від своєчасності та якості прийняття рішень з питань формування дохідної частини бюджету, проведення податкової політики, фінансування державних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів.

Виходячи зі стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі бюджетно-податкового регулювання економіки, що формується у певному інституційному середовищі та являє собою сукупність таких складових, як дохідна частина бюджету, видатки бюджету, податкове регулювання [1].

Податкова політика – найбільш активний важіль державного регулювання соціально-економічного розвитку, інвестиційної стратегії, зовнішньоекономічної діяльності, структурних змін у виробництві, прискореного розвитку пріоритетних галузей. Сьогодні податкова політика України неадекватна економічним умовам і завданням її розвитку, не відбиває специфіки періоду побудови ринкової економіки, не враховує тенденцій розвитку податкової системи економічно розвинених країн і світового досвіду загалом. У зв'язку з цим актуальним залишається завдання забезпечити формування такої системи оподаткування, яка сприяла б розвитку економіки, формуванню повноцінних суб'єктів ринку з одночасним поступовим вирішенням проблеми скорочення дефіцитності бюджету та досягнення фінансової стабілізації з подальшим переходом до економічного зростання. Приведення існуючої податкової політики у відповідність з соціальними потребами суспільства і визначення пріоритетів розвитку не лише для економічного зростання країни, але і для забезпечення нормального якісного рівня життя населення є сьогодні першочерговим завданням [2, с. 35].

Рівень економічного розвитку країни залежить від великої кількості чинників, зокрема від інноваційної спроможності держави, технологічного укладу економіки, обсягів та типу залучених інвестицій, підприємницької активності, рівня людського капіталу, адміністративних бар'єрів та якісного рівня фінансового регулювання економіки, економічної інфраструктури тощо. Податкова політика відіграє суттєву роль у забезпеченні економічного розвитку, оскільки впливає на всі перелічені вище чинники.

Очевидно, що обсяг бюджетних видатків безпосередньо залежить від надходжень податків до державного та місцевих бюджетів,

тому суспільство має визначитись, який обсяг державного фінансування витрат задля соціально-економічного розвитку є найбільш прийнятним.

Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки у процесі його складання здійснюється розробка основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку. Становлення бюджетних відносин відбувається внаслідок розвитку економіки, однак можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Бюджетна політика є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць [1].

Бюджет є найважливішим елементом системи фінансового регулювання економіки; його збалансованість, оптимальність являє собою одну з основних умов економічного зростання, бюджетне регулювання надає змогу цілеспрямовано впливати на темпи і пропорції розвитку суспільного виробництва.

Бюджетна політики є дієвим інструментом впливу на рівень розвитку економічної системи та повинні підтримувати фінансові стимули активної економічної діяльності. Бюджетне регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи соціально-економічного розвитку, а також на стійкість і збалансованість фінансової системи. Основним завданням бюджетної політики є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак водночас важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи. З метою розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного періоду бюджетна політика має визначатися виходячи з циклічності економічного розвитку, а також зі стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання щодо позитивного впливу на економічне зростання. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що

постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку [3].

У бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси, тому завдяки їй та за допомогою бюджетно-податкових інструментів регулювання економічних і соціальних процесів реалізуються функції й завдання держави. Система бюджетного регулювання характеризує процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту та є вагомим інструментом розвитку суспільства; бюджетна політика здатна впливати на активізацію інвестиційної діяльності, розвиток виробництва та є дієвим механізмом, за допомогою якого держава справляє відповідний вплив на економічне зростання. Бюджетне регулювання, як вагома складова системи державного регулювання соціально-економічних процесів, є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних і економічних елементів. Реалізація основних напрямів бюджетної політики потребує узгодженості і збалансованості податкової політики, регулювання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, внутрішнього і зовнішнього державного боргу, фінансової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, бюджетного регулювання цін, інноваційної діяльності [4].

Податкова система має відповідати економічній моделі розвитку країни, тому важливо дослідити сучасні виклики перед економікою країни та сформувати уявлення про напрямок реформування податкової системи. Оцінка рівня податкового навантаження за податковим коефіцієнтом (частка податків до ВВП) дозволяє визначити яка податкова модель сформувалась в країні. Для України цей показник є нижчим, ніж у країнах Європи, і складає менше 30%. Одна з початку розвитку податкової системи в країні намагались створити європейську модель. Податкове навантаження у динаміці зростає, але знаходиться на межі між європейською та американською моделлю. Однак планується зменшити відношення між податковими надходженнями та ВВП, так у бюджеті 2020 р. передбачено плановий показник ВВП 4510,8 млрд. грн, а податкові надходження – 846 млрд. грн, тобто рівень податкового навантаження буде зменшуватися і може досягти рівня 19% [5].

Варто зазначити, що в практичному аспекті досить складно оцінити вплив податкової політики на рівень та темпи росту реального валового внутрішнього продукту. Певні заходи податкової політики, що спрямовані на інтенсифікацію ділової активності економічних

агентів, за умов рецесії апріорі мають мати короткостроковий ефект, але водночас є підоймою для довгострокового економічного зростання.

Елементи податкової системи здебільшого чинять вплив на економічний розвиток у довгостроковому періоді, зокрема, це стосується фіскального регулювання у сфері інвестицій, значень податкових ставок та кількості часу на заповнення податкової звітності у веденні підприємницької діяльності. Стабільність податкової системи багато в чому визначає наміри економічних агентів щодо реалізації своєї діяльності [6].

Висновки. Бюджетно-податкова політика здійснює значний вплив на забезпечення процесів економічного розвитку держави. Заходи фіскального регулювання, що спрямовані на інтенсифікацію ділової активності економічних агентів, є підоймою для довгострокового економічного зростання [7, с.21]. Важливим завданням економічної політики держави є пошук резервів посилення фіскальної ефективності та забезпечення оптимальної структури податкових надходжень до бюджету з урахуванням інституційних особливостей економіки.

Разом с цим, бюджетне регулювання як складова розвитку фінансових та соціально-економічних відносин полягає у застосуванні сукупності адаптивних бюджетних інструментів у системі інституційних економічних перетворень з врахуванням ступеня дієвості бюджетного процесу, досягнення відповідних стратегічних цілей та основних завдань розвитку суспільства, що сприятиме підвищенню якісного рівня управління бюджетними ресурсами та їх впливу на забезпечення економічного зростання країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арістов Ю. Ю. Бюджетна система як інструмент соціально-економічного розвитку країни. Економічна наука. 2020. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2020/30.pdf.

2. Чугунов І.Я., Нікітішин А.О. Податкова безпека держави. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2019. № 4. С. 31-41.

3. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія / І.Я. Чугунов, Т.В. Канєва, М.Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.

4. Ватульов А. В. Фінансово-бюджетна політика економічного розвитку. Економічна наука. 2020. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2020/9.pdf.

5. Проект Закону про Державний бюджет України на 2020 рік. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66853

6. Нікітішин А. О. Методологічні основи формування та розвитку податкового регулювання. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/24_2020/34.pdf.

7. Коляда Т.А. Фінансування видатків на економічну діяльність в контексті реалізації сучасної бюджетної політики держави. *Економіка промисловості.* 2014. № 3 (67). С. 13-24.

Гречко Валерій Віталійович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Вовчак Ольга Дмитрівна,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах існування підприємств відбувається в умовах безперервної конкуренції, що вимагає підвищеної уваги до оцінювання власної конкурентоспроможності та управління нею. Зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, прискорення науково-технічного розвитку в усіх сферах суспільного життя зумовлюють необхідність швидкої адаптації до змінюваних умов, ефективних рішень у сфері управління виробництвом для суб'єктів господарювання.

Оцінку конкурентоспроможності здійснимо для ТОВ «Пантазіївське» - це сільськогосподарське підприємство, яке динамічно розвивається і спеціалізується на виробництві зернових і олійних культур, вирощуванні свиней і великої рогатої худоби та зерновій торгівлі.

Утримувати конкурентоспроможність на ринку для товариства є основним завданням, що спонукає знижувати непродуктивні витрати, ефективніше використовувати ресурси, підвищувати інвестиційно-інноваційну активність та зміцнювати фінансову стійкість, формувати інтелектуально-кадровий потенціал, і як наслідок збільшувати обсяги реалізованої продукції. Отож, бути конкурентоспроможним для ТОВ «Пантазіївське» означає функціонувати на ринку, задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах, отримувати прибуток, виконувати фіскально-соціальні функції перед державою.

Для успішного здійснення своєї діяльності підприємству слід проводити моніторинг поточної фінансової діяльності. Основними характеристиками фінансового стану суб'єктів господарювання в процесі діагностики є: розрахунок показників майнового стану підприємств; розрахунок показників фінансової стійкості підприємства; розрахунок показників ліквідності і платоспроможності; розрахунок показників прибутковості підприємства; розрахунок показників ділової

активності підприємства та ін. Розглянемо особливості діагностування тільки деяких з них [3].

Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані витримати несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитися на грані банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержані кредитів і залученні інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами. Показники динаміки змін фінансової стійкості ТОВ «Пантазіївське» наведені на рис.1.

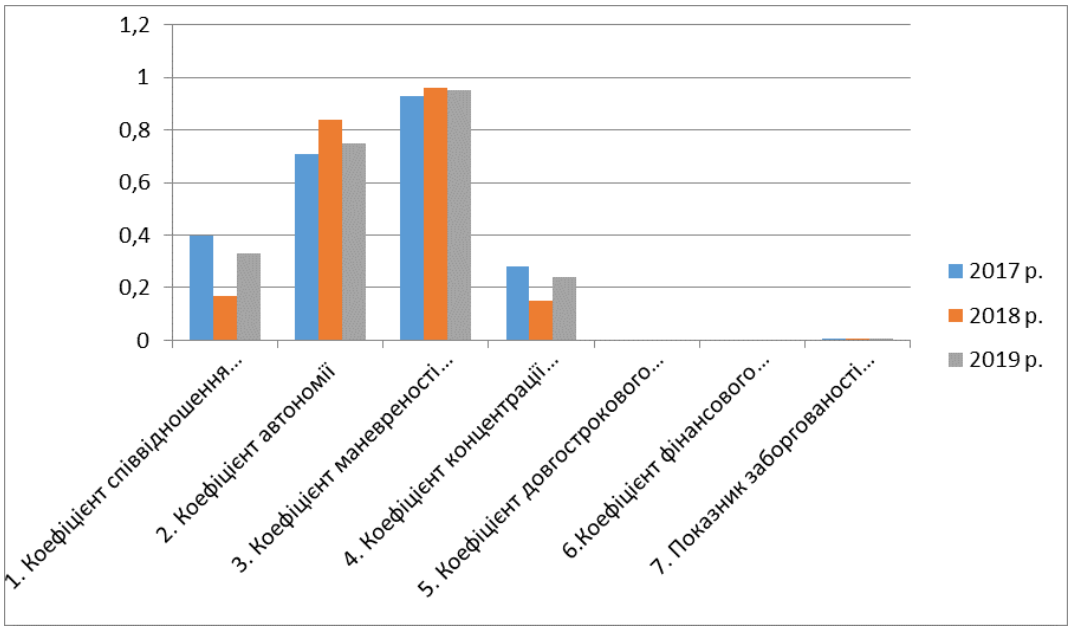


Рис.1. Динаміка змін фінансової стійкості ТОВ «Пантазіївське» за 2017 – 2019 рр.

Джерело: складено на основі [1]

Аналізуючи показники фінансової стійкості ТОВ «Пантазіївське» у 2017 – 2019 рр. необхідно зазначити, що коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів за 2017 - 2019 рр. є нищим за 1. Коефіцієнт автономії за 2017 - 2019 рр. вищий за 0,5; коефіцієнт концентрації залученого капіталу за всі роки є нищим 0,5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу за 2017 – 2019 рр. також нищий за 0,5. Коефіцієнт фінансового левереджу і відповідно показник довгострокового залучення позикових коштів не мають значення. Показник заборгованості кредиторам за всі три роки дорівнює 0,0005. Тож, після проведеного аналізу можна стверджувати, що показники фінансової стійкості товариства знаходяться у допустимих межах.

Показники фінансової стійкості ТОВ «Пантазіївське» свідчить, що підприємство вільно маневрує грошовими коштами, ефективного їх використовує для забезпечення безперервного процесу виробничо-торгівельної діяльності, а також раціоналізує витрати на його розширення й оновлення.

Проаналізуємо показники прибутковості і рентабельності ТОВ «Пантазіївське» (рис.2) для того, щоб визначити, наскільки ефективною була його діяльність упродовж останніх років та чи ефективно використовувались можливості для одержання прибутку.

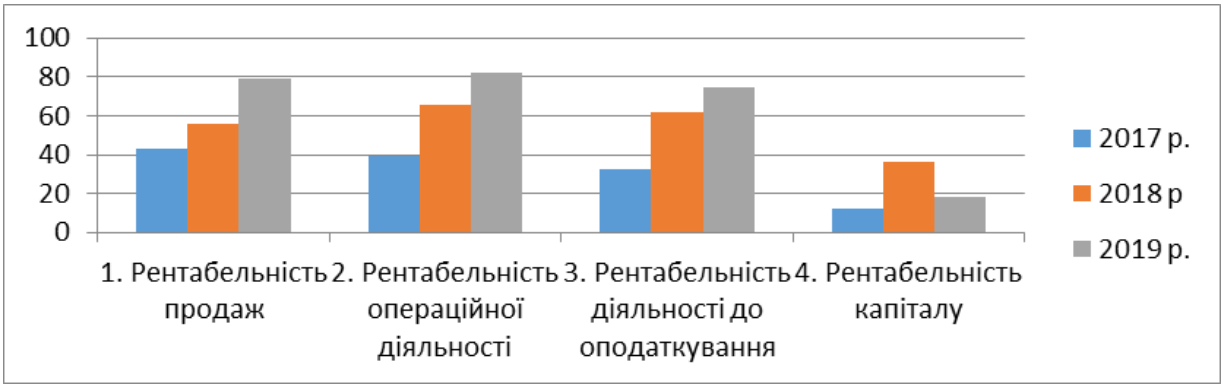


Рис. 2. Динаміка змін прибутковості ТОВ «Пантазіївське» за 2017-2019 рр.

Джерело: складено на основі [1]

Результати розрахунку показників рентабельності, їх аналіз за досліджуваний період показав позитивну тенденцію до зростання (більше 20%). Лише рентабельність капіталу в 2017 і 2019 рр. має відхилення від норми (значення показника становило нище 20%).

Можна сказати, що на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до зростання рентабельності, це говорить про зростання рівнів віддачі активів і ступеня використання капіталу у процесі виробництва.

Тож проводячи аналіз підприємства, можна визначити його конкурентні переваги, водночас важливо її втримати. Тому потрібно знати своїх конкурентів, намагатися виявити їхні сильні та слабкі сторони і з огляду на це приймати зважені управлінські рішення. Для аналізу конкурентних переваг підприємства або компанії можна використати методику аналізу на основі SWOT-аналізу, після чого досить прискіпливо вивчити слабкі сторони підприємств-конкурентів і вдосконалювати роботу підприємства в даній сфері [4].

Аналіз конкурентного середовища, як процес виявлення сильних і слабких сторін свого підприємства та підприємств-конкурентів, дає можливість уникнути антагоністичних конфліктів у процесі взаємодії з конкурентами, більш активно планувати розподіл і використання власних сил і ресурсів [3].

Вирішальний чинник, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємства – це не тільки його здатність виробляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити комерційний успіх на ринку. Конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність підприємства – це як частина і ціле. Здатність підприємства конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і вдалого поєднання засобів діяльності підприємства, що надасть йому перевагу в конкурентній боротьбі [3].

Отже, керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці здійснення виробничої діяльності та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ «Пантазіївське». URL: http://pantaziivka.rada.org.ua/tov-pantaziivske-09-59-12-26-02-2016/

2. Інформаційний ресурс пошуку фінансової звітності. URL: https://youcontrol.com.ua/sing_in/

3. Хисаева А., Петрова А. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях. URL : http://www.bagsurb.ru/about/journal/o-zhurnale/8_Khisaeva_Petrova.pdf.

4. Кривешко О.В., Сідун П.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2011. № 720. С. 180–188.

Гринченко Анастасія Сергіївна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація. *Статтю присвячено розгляду ключових проблемних аспектів, що виникають при проведенні аудиту грошових потоків підприємства, а також в статті запропоновано пріоритетні напрями ліквідації цих проблем.*

Ключові слова: *грошові потоки, проблемні аспекти проведення аудиту, фінансово-господарська діяльність підприємства, аудит грошових потоків.*

Актуальність дослідження. Важливе значення в діяльності будь-якого підприємства мають три показники: прибуток від господарської діяльності (до оподаткування), виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), потік грошових коштів [3]. В даному випадку, грошові потоки є найбільш рухливими активами, адже стосуються всіх сфер діяльності підприємства, тому потребують ретельної організації в сфері обліку та контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань щодо грошових потоків, аудиту та впливу на результати діяльності підприємства присвятили праці велика кількість вітчизняних науковців, зокрема: Дулачик О.І., Кушнір А.М., Мариняк О.О. [1], Костюк-Пукаляк О.М.[2], Кошельок Г.В.[3], Литвин І.С., Іващенко А.І. [4], Олійник С.О.[5], Серединська В.М., Загородна О.М.[6], Сергєєва О.Р.[7] та багато інших.

Мета дослідження. Метою є виявлення проблемних аспектів проведення аудиту грошових потоків і установлення шляхів вирішення саме цих проблем задля підвищення рівня та забезпечення ефективності контролю за грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу. Грошові потоки це багатозначна економічна категорія, яка повною мірою може виражатися в різних

видах потоків коштів. Концепція класифікації грошових потоків створюється на основі її застосування із різною метою і цілями. Враховуючи постійний розвиток бізнесу і появу нових методів розрахунків та форм господарювання, з'являються новітні види грошових потоків. Дослідження їх є особливо актуальним для підприємств, що планують переходити до європейських стандартів на ринку [2].

Грошові потоки підприємства мають досить значний вплив на результати фінансової та господарської діяльності підприємства. Вони являють собою основу самофінансування діяльності підприємства. Отже, постає питання про необхідність доцільного обліку і контролю за грошовими потоками, адже від їх ефективності застосування є залежним варіант щодо фінансування діяльності підприємства за рахунок безпосередньо внутрішніх джерел.

Потреба здійснення аудиту грошових потоків підприємства полягає в уможливленні досягнення підприємством слідуючих цілей:

- формування досить великого обсягу саме грошових ресурсів підприємства згідно потреб його фінансової, а також господарської діяльності;
- оптимальний розподіл сформованих меж грошових ресурсів за видами та напрямами використання господарської діяльності;
- досягнення високого рівня фінансової стійкості підприємства у процесі подальшого розвитку;
- забезпечення фінансової самостійності платоспроможного підприємства на досить високому рівні;
- збільшення чистого грошового потоку задля того, щоб забезпечити дійсно потрібні темпи самостійного фінансування підприємства певному етапі його фінансово-економічного розвитку;
- позитивно впливати на мінімізацію витрат грошових коштів в процесі їх фінансового та господарського використання на підприємсві [4].

Під час здійснення аудиту грошових потоків на підприємстві виникають певні проблемні аспекти, які характерні для ряду вітчизняних підприємств у сучасних реаліях. Зокрема, до таких проблем за доцільним буде віднести такі:

- брак позитивного досвіду із надання аудиторських послуг;
- слабка нормативна й методична база для того, щоб забезпечити загальні критерії якості проведення аудиту;
- нестача типових форм документного обігу з аудиту [1];

- брак практичного досвіду й кваліфікації аудиторів, а також недостатня чисельність кваліфікованих кадрів і це своєю чергою тягне за собою низьку конкурентну спроможність українських фірм з питань аудиту;
- відсутність національних канонів із проведення аудиту;
- досить низький рівень впевненості до чесності й порядності роботи аудиторів, а також їхніх послуг й обмаль контролю за якістю послуг, що надаються [7].

Для того, щоб вирішити та ліквідувати зазначені вище проблемні аспекти, а також інші під час реалізації аудиту грошових потоків на підприємстві, слід:

- поліпшити національні методичні рекомендації, а також нормативне забезпечення для проведення аудиту та надавання їх послуг із врахуванням специфіки роботи підприємств України;
- забезпечити підвищення рівня підготовки висококваліфікованих кадрів через удосконалення та поліпшення навчального рівня у закладах вищої освіти для того, щоб відбулось зростання рівня професійної конкурентної спроможності;
- виробити й запровадити єдиний механізм визначення оптимальної для аудитора і споживача вартості на послуги із аудиту задля поліпшення рейтингу професії аудитора;
- мінімізувати рівень «тіньової економіки» в країні, звертаючи увагу на бюджетно-податкове законодавство.

Отже, при ліквідуванні цих проблем, мінімізується кількість проблемних аспектів, які стають на заваді проведенню аудиту грошових потоків підприємства, що своєю чергою має ключове значення для оцінки ефективності й результативності фінансової та господарської діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання, що впливають на стан економіки країни на певному історичному етапі розвитку.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах господарювання й вітчизняних реаліях, належний рівень забезпечення проведення аудиту грошових потоків, який виступає ключовою характеристикою діяльності суб'єкта господарювання, має суттєвий вплив на показники результативності господарчого суб'єкту. Саме до таких показників доцільно віднести: досить високий рівень прибутковості, ліквідності й платоспроможності, а також рентабельності підприємства. Проблеми, що відбуваються під час реалізації аудиту грошових коштів

на підприємстві, можна вирішити тільки через упровадження системи послідовних заходів, що направлені на абсолютно усі сфери розвитку аудиту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дулачик О.І., Кушнір А. М., Мариняк О.О. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. *Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування :* Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. 2017. С.81-82.

2. Костюк-Пукаляк О.М. Вплив факторів на грошові потоки підприємств в умовах євроінтеграційних процесів України. *Науковий журнал "Економіка: реалії часу*". 2017. №1 (29). С. 171-177.

3. Кошельок Г. В. Основні фінансові фактори впливу на грошові потоки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 19(2). С. 48-51.

4. Литвин І.С., Іващенко А. І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. Вип. 2. С. 51-56.

5. Олійник С.О. Аудит операцій з грошовими коштами. *Науковий огляд*. 2017. Вип. 9(41). С. 1-9.

6. Серединська В.М., Загородна О.М. Фактори формування грошових потоків підприємства. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія* : Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. 2017. С. 65-68.

7. Сергєєва О.Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 12(2). С. 107-110.

Дідух Олег Віталійович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються методи аналізу платоспроможності підприємства. З'ясовано особливості різних методів оцінки платоспроможності підприємства. Проаналізована платоспроможність підприємства за допомогою коефіцієнтів. коефіцієнт платоспроможності, оцінка платоспроможності підприємства, методи оцінки платоспроможності, коефіцієнт відновлення платоспроможності.

Актуальність теми. Об'єктивний аналіз платоспроможності підприємства дає змогу своєчасно оцінити рівень забезпеченості грошовими ресурсами, задіяти важелі їх доцільного, ефективного розміщення та використання. Збільшення взаємних неплатежів, недостатність оборотних коштів призводить до ризику неплатоспроможності, що в результаті відбивається на перспективах подальшого існування підприємства. В умовах економічної нестабільності та кризового стану для більшості українських підприємств аналіз платоспроможності є важливим елементом управління фінансовим станом. З огляду на це, обрана тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки платоспроможності підприємства присвячено праці вітчизняних авторів: Білик М. Д., Буряк Л. Д., Кулик А. В., Мец В. О., Невмержицька Н. Ю., Павловська О.В., Поддєрьогіна А.М., Притуляк Н. М., Цал-Цалко Ю.С.

Постановка завдання. На сьогодні своєчасне виконання зобов'язань визначає успішний розвиток підприємства. Від платоспроможності залежить не тільки існування підприємства, а й його потенційна можливість перемоги в напруженій конкурентній боротьбі, тим самим забезпечуючи собі стратегічний напрямок розвитку.

Платоспроможність є складним економічним явищем на яке впливає багато зовнішніх та внутрішніх факторів, що ускладнює його оцінку.

Метою дослідження є систематизація існуючих методів оцінки платоспроможності підприємства, виявлення їх особливостей в процесі проведення аналізу платоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувати платоспроможність підприємства можна за допомогою різних методів. В економічні літературі набув популярності балансовий метод, який передбачає складання платіжного календаря [6] або платіжного балансу підприємства [3] та ліквідного балансу [8]. Необхідно відмітити, що ліквідний баланс більше характеризує платоспроможність підприємства, ніж його ліквідність. Для комплексної оцінки платоспроможності підприємства науковці [6; 8; 5; 2] використовують інтегральний метод, який полягає у побудові інтегрального показника. Існують різні методи розрахунку цього показника.

Не дивлячись на існування багатьох методів оцінки платоспроможності, на практиці найчастіше використовують коефіцієнтний метод, який передбачає здійснення розрахунків платоспроможності підприємства за допомогою відносних показників ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, ресурсовіддачі, ділової активності. В економічній літературі зустрічається більше 20 видів коефіцієнтів, за допомогою розрахунку яких здійснюється оцінка платоспроможності підприємства [1], деякі науковці [7; 4] ототожнюють показники платоспроможності та фінансової стійкості.

Платоспроможність характеризує можливість підприємства вчасно і в повному обсязі розрахуватись по своїм зобов'язанням. Платоспроможність розраховується на основі ліквідності, тобто часу, необхідного для перетворення активу в готівку. Разом з тим, платоспроможність є тим узагальнюючим показником, на який виявляють вплив всі чинники фінансово-господарської діяльності підприємства: фінансова незалежність, прибутковість, ділова активність. Проведемо аналіз платоспроможності методом коефіцієнтів на прикладі суб'єкта малого підприємництва ПАТ «Торецький хлібокомбінат» (табл.1).

При цьому коефіцієнт структури позикового капіталу, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів та коефіцієнт структури довгострокових вкладень не були розраховані, оскільки підприємство не використовувало довгострокові зобов'язання.

Таблиця 1

Показники оцінки платоспроможності підприємства

Показники	Алгоритм розрахунку показника	Гран. знач	2017р	2018р.	2019р.
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт фінансової автономії	Власний капітал : Баланс	0.5	0.09	0.11	0.03
Коефіцієнт фінансової залежності	Баланс : Власний капітал	2	11.41	9.51	39.24
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Власний капітал – необоротні активи) : Власний капітал	0.1	-0.19	-0.19	-1.65
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал : Баланс	0.5	0.91	0.89	0.97
Коефіцієнт співвідноше-ння позикових та власних коштів	Позиковий капітал : Власний капітал		10.41	8.55	38.24
Показник фінансового левериджу	(Баланс - Власний капітал) : Власний капітал	0.25 ↓	10.41	8.55	38.24
Коефіцієнт забезпечення власними засобами	(Власний капітал + забезпече-ння наступних виплат і плате-жів – необоротні активи) : оборотні активи	0,1	-0.02	-0.02	-0.05
Продуктивність праці, тис. грн./особу	Дохід від реалізації : Середньо-облікова чисельність штатних працівників	↑	965.14	568.05	978.25
Фондовіддача, грн./грн.	Дохід від реалізації : Середня вартість основних засобів	↑	49.97	31.1	45.7
Оборотність коштів у розрахунках, об.	Дохід від реалізації : Середня дебіторська заборгованість	↑	13.27	7.7	11.08
Час обороту коштів у розрахунках, дн.	360 : Оборотність коштів у розрахунках	↓	27.1	46.8	32.5
Оборотність запасів, об.	Собівартість реалізованої продукції : Середня вартість запасів	↑	20.86	7.7	7.8
Час обороту запасів, дн	360 : Оборотність запасів	↓	17.3	46.8	46.2
Час обороту кредиторської заборгованості, дн.	360 × Середня кредиторська заборгованість : Собівартість реалізованої продукції	↓	49.5	101.7	90.1

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Тривалість операційного циклу, днів	Час обороту коштів у розрахун-ках + Час обороту запасів	↓	44.4	93.6	78.7
Тривалість фінансового циклу, днів	Тривалість операційного циклу - Час обороту кредиторської заборгованості	↓	-5.1	-8.1	-11.4
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	Середня дебіторська заборгованість : Дохід від ре-алізації	↓	0.08	0.13	0.09
Оборотність власного капіталу, об.	Дохід від реалізації : Середня вартість власного капіталу	↑	5.97	4.8	6.8
Оборотність сукупного капіталу, об.	Дохід від реалізації : Середня вартість капіталу	↑	0.53	0.46	0.36
Коефіцієнт стійкості економічного росту	(Чистий прибуток – Дивіденди виплачені акціонерам) : Чистий прибуток	↑	0.39	0.72	0.64
Поточна платоспроможність	Оборотні активи: Поточні зобов'язання	2	1,4	1,1	1,9
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток + Амортиза- ція) : Позиковий капітал	0,2	0.06	0.11	0.04

**Джерело: складено автором з використанням джерел [1;4]*

Значення коефіцієнта фінансової автономії показує частку власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність підприємства та свідчить про його залежність від своїх партнерів. Значення коефіцієнта фінансової залежності перевищувало граничне в 5 разів в 2017-2018 рр. та майже в 20 разів у 2019 році. Це свідчить про зростання частини позикових коштів у фінансуванні діяльності підприємства.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу впродовж всього досліджуваного періоду перевищувало граничне значення, що підтверджує, що в балансі підприємства більшу частину займає позиковий капітал (у 2017-2018 рр. майже 90% , а в 2019 р. - 97%), це дуже ризикова ситуація для підприємства

Показник фінансового левериджу дорівнює значенню коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів у зв'язку з відсутністю на підприємстві довгострокових зобов'язань. Значення показника

продуктивності праці зменшилося в 2018 р. на 397,09 тис. грн./особу в порівнянні до 2017 р., хоч впродовж 2019 р. спостерігалося підвищення на 410,2 тис. грн./особу в порівнянні з 2018 роком.

Показник фондовіддачі у 2018 р. зменшився на 18,87 грн. в порівнянні з 2017 р., а в 2019 р. - збільшився на 4,6 грн. в порівнянні з 2018р. Значення показника оборотності коштів у розрахунках зменшилося в 2018 р. на 5,57 оборотів в порівнянні з 2017 р., хоча впродовж 2019 р. спостерігалося збільшення на 3,38 оборотів в порівнянні з 2018 р. проте в порівнянні з 2017 р. він зменшився. Динаміки показника часу обороту коштів у розрахунках знаходиться у обернено пропорційній залежності від показника оборотності коштів у розрахунках. Вона свідчить про збільшення кількості днів для отримання платежів на підприємстві і виявляє в практиці нашого підприємства негативну тенденцію.

Значення показника оборотності запасів зменшилося майже в три рази. Це є несприятливою тенденцією для підприємства та показує уповільнення обігу запасів та їх накопичення. Динаміки показника часу обороту запасів знаходиться у обернено пропорційній залежності від показника оборотності запасів. Вона свідчить про те, що на підприємстві збільшився час для перетворення товарно-матеріальних цінностей в продукцію та її реалізацію.

Збільшився показник тривалості операційного циклу. Це можна пояснити впливом зовнішніх факторів, головним серед яких, є інфляція. В умовах інфляції вкладання у грошові активи можуть призвести до втрат їх купівельної спроможності, тому підприємство змінює структуру активів в бік матеріальних, а не монетарних. Від'ємне значення показника тривалості фінансового циклу свідчить про відсутність на підприємстві власного оборотного капіталу.

Значення показника часу обороту кредиторської заборгованості зросло в 2018 р. на 52,2 дні в порівнянні з 2017 р., хоч впродовж 2019 р. - скоротилося на 11,6 днів в порівнянні з 2018 р. Це засвідчує, що на підприємстві збільшився час, необхідний для перекриття кредиторської заборгованості. Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості показує, що збільшується обсяг дебіторської заборгованості від 8% до 13%, який може бути погашений.

Значення показника обороту власного капіталу за період 2017-2019 рр. збільшився на 0,8 обороти, хоч у 2018 р. відбулося уповільнення на 1,17 обороти в порівнянні з 2017 р. Впродовж 2019 р.

значення показника збільшилося на 2 обороти в порівнянні з 2018 р. Така тенденція пояснюється зменшенням власного капіталу на підприємстві. Значення показника оборотності сукупного капіталу за період 2017-2019 роки мав тенденцію до скорочення, така ситуація є несприятливою для підприємства.

Висновки. Таким чином, провівши коефіцієнтний аналіз впливу окремих чинників на загальну платоспроможність підприємства, ми побачили, що невідповідність нормативу окремих показників прибутковості і ділової активності виявляють комплексний вплив на кінцеву платоспроможність підприємства. Яка відрізняється від достатнього рівня.

Використання коефіцієнтного методу передбачає розрахунок великої кількості показників, які характеризують платоспроможність підприємства за різними аспектами. Отримані внаслідок такої оцінки великі масиви значень показників фактично не дозволяють зробити однозначного висновку про стан платоспроможності. Тому необхідна подальша їх обробка із врахуванням специфіки поточної діяльності підприємства. Саме тому виникає потреба в застосуванні такого показника платоспроможності, значення якого вкаже на ступінь наближення фінансових проблем. Тому пропонується використовувати французьку методику оцінки платоспроможності, яка дає змогу оцінити ймовірність затримки платежів підприємством, залежно від значення інтегрального показника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгань Л.П. Новітні зміни у фінансовій звітності та методика їх використання у теорії фінансів / Л.П. Довгань // Науковий вісник НУДПСУ (економіка, право), №1(64), 2014. – С.148-155.

2. Кулик А. В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств [Текст] / А. В. Кулик // Збірник наукових праць МННЦ ІТіС, випуск 14. – Київ, 2009. – С. 300-332

3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. [Текст] / В. О. Мец - К.: КНЕУ, 2009. - 132 с.

4. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» від 19.01.2006р. № 14

[Електронний ресурс].- Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06.

5. Семенович Т. А. Вдосконалення оцінки платоспроможності та ліквідності автотранспортних підприємств [Текст] / Т. А. Семенович // Наукові праці КНТУ : Економічні науки, вип. 11. – Кіровоград : КНТУ, 2017. - С. 311-315.

6. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. [Текст] / Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю.- К.: КНЕУ, 2015. - 592 с.

7. Фінанси підприємства : підручник [Текст] / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – Восьме вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2013. – 519с.

8. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник. [Текст] - К. : Центр учбової літератури, 2008. - 566 с.

Дорошенко Анюта Сергіївна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Бедринець Мирослава Дмитрівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільна економічна та політична ситуація в країні та світі прямо впливають на фінансові показники підприємств та їх діяльність загалом, в таких умовах менеджери підприємств повинні приділяти особливу увагу проблемі оцінки результатів власної діяльності. Загалом на діяльність суб'єкта господарювання впливає безліч чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. Показники, що характеризують ефективність діяльності підприємств повинні максимально відображати вплив усіх чинників, що відповідно дозволить менеджерам найбільш об'єктивно оцінювати результати своєї діяльності і ставити цілі, які потрібно досягати в процесі діяльності підприємства. Враховуючи несприятливі умови діяльності підприємств, які існують сьогодні, менеджерам підприємств важливо приділяти особливу увагу управлінню основними фінансовими показниками підприємства, зокрема показнику вартості підприємства, адже він максимально характеризує ефективність функціонування підприємства.

Вартісна оцінка підприємства є корисним інструментом управління ефективністю його діяльності, а також критерієм оцінки фінансового добробуту підприємства, основою для визначення ефективності менеджменту, для розробки планів і стратегій розвитку, та вибору напрямів та способів розвитку. При здійсненні оцінки вартості підприємства, предметом оцінки є не саме підприємство, яке заробляє відповідну суму доходів, а його права власності, інтелектуальний капітал, технології, конкурентні переваги, які відповідно надають можливість отримувати доходи не лише сьогодні, але й у перспективі [1].

Теоретичний аналіз показав, що сьогодні не має єдиного підходу до визначення поняття «управління вартістю підприємства». Відповідно у таблиці 1 подано основні підходи до визначення даного

поняття, зазначимо, що визначення науковців є неоднозначним, а їх підходи відрізняються.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «управління вартістю підприємства»

Автори	Визначення
О.Р. Терещенко, М.В. Стеценко [2]	«Це дії, які призводять до утворення доданої вартості для інвесторів»
О.Г. Мендрул [2]	«Система менеджменту, яка перетворює вартісні цілі власників підприємств у конкретні дії найманих менеджерів, які повинні усвідомлювати своє пріоритетне завдання у збільшенні вартості підприємств і підпорядковувати даному завданню інші цілі»
Я.А. Ровний [3]	«Складовий компонент процесу управління організацією у цілому, який являє собою динамічну систему гармонійної взаємодії функцій, принципів та факторів формування вартості підприємства, а також технологій її оцінки з врахуванням інтересів зацікавлених сторін, яка зорієнтована на системно інтегруючу координацію»
Д.Є. Іонін [4]	«Комплекс відповідних рішень, спрямованих на зміну поточної вартості підприємства»
О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр, Є.І. Пігуль [2]	«Складова частина менеджменту, яка орієнтована на максимізацію вартості підприємства у процесі розроблення, а також прийняття обґрунтованих стратегічних та оперативних рішень»

Джерело: складено автором на основі [2-4]

Процес управління вартістю суб'єкта господарювання в загальному вигляді включає в себе три основні етапи: оцінку вартості підприємства, потім аналіз факторів впливу на вартість суб'єкта господарювання, а також розроблення шляхів збільшення вартості підприємства (рис. 1).

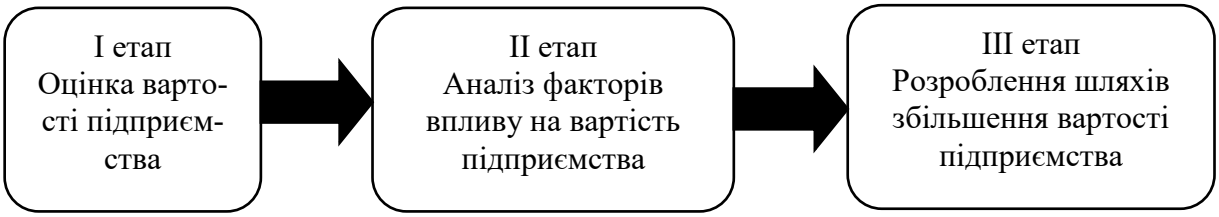


Рис. 1. Основні етапи управління вартістю підприємства

Джерело: складено автором на основі [2]

Загалом, сьогодні є поширеним визначення вартості компанії в кілька етапів [5]:

– чітке визначення проблеми, постановка цілей та завдань оцінювання;

– раннє вивчення об’єкта оцінки і усіх звітних документів;

– укладення договору на проведення оцінки;

– збір і аналіз інформації, включаючи аналіз управлінської і бухгалтерської звітності, кон’юнктури факторних ринків і ринків продукції, оцінка земельної ділянки;

– вибір методів дослідження, а також проведення розрахунків;

– узгодження результатів, що були отримані за допомогою різних підходів;

– підготовка звіту.

Важливим етапом при здійсненні управління вартістю підприємства є аналіз факторів, які відповідно впливають на його вартість. Їх можна загалом поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 2).

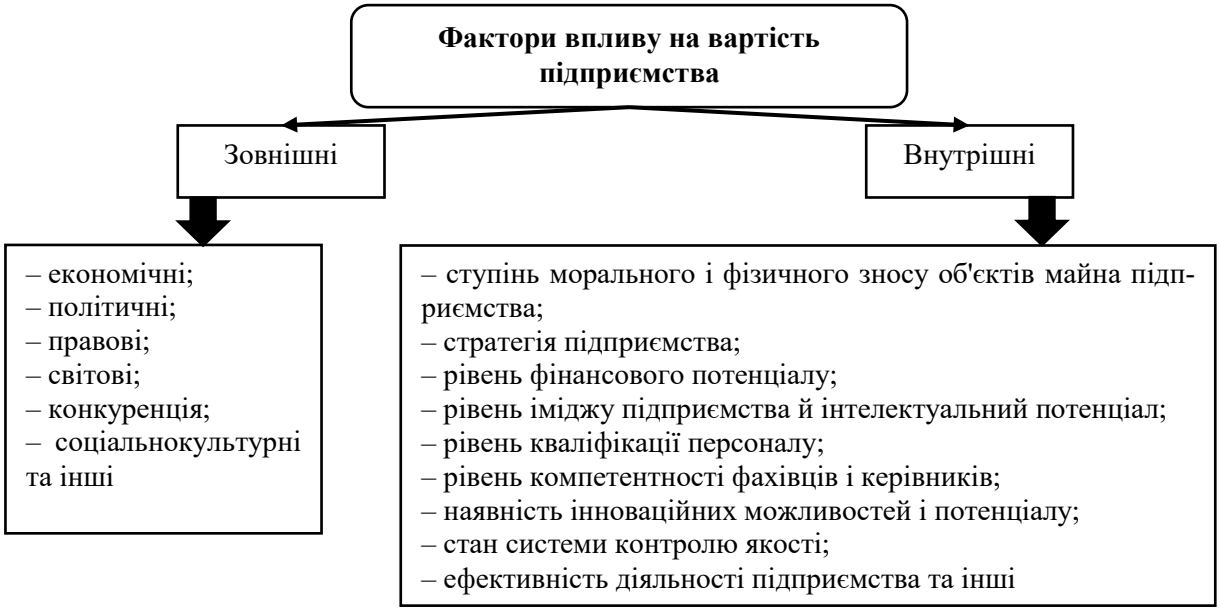


Рис. 2. Фактори впливу на вартість підприємства

Джерело: складено автором на основі [2]

Важливо зазначити, що доволі поширеними помилками стратегічного управління в вітчизняних компаніях є множинність стратегічних орієнтирів, що враховуються різними групами акціонерів, при оцінюванні результативності управління, а також «змішування» різних систем управління та моделей ведення бізнесу протягом короткого періоду. Причому, зазвичай, виникає нерозуміння менеджерів

об’єктів впливу та можливостей вирішення проблем наявними ресурсами. З метою недопущення таких помилок, при здійсненні управління вартістю підприємства важливо здійснювати якісну оцінку його вартості.

Сьогодні існують чітко визначенні міжнародні та національні стандарти, відповідно до яких існує три найрозповсюдженіших підходи оцінки вартості підприємства – порівняльний (ринковий), витратний, та доходний. Потенційно кожен з названих підходів може застосовувати різні розрахункові підходи, та методи, а також можливим є застосування і відносно нових підходів оцінки вартості підприємства, зокрема еклектичного, опціонного, фондового підходів, а також експертні узагальнення тощо. Вказані підходи систематизовано та описано із зазначенням переваг та недоліків кожного з них, у таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги і недоліки різних підходів оцінки вартості компанії

Підхід	Переваги	Недоліки
Доходний	Враховує майбутні очікування, ринкові аспекти, знос обладнання	Труднощі врахування майбутніх тенденцій, результати мають ймовірнісний характер
Порівняльний	Враховує ринкові аспекти, відображає практику угод купівлі–продажу акцій або майна, реальні очікування покупців,	Базується на інформації про минуле, вимагає коригування, складність збору інформації та її обробки
Витратний (майновий)	Грунтується на оцінці реально існуючого майна як виробничого комплексу, наявність повної інформації	Складність оцінки нематеріальних активів, не враховує ринкове середовище та майбутні очікування
Опціонний	Враховує ринкові аспекти, відображає поточний уявний стан про динаміку вартості компанії	Результати мають ймовірнісний характер, неможливо врахувати окремі майбутні фактори
Оцінювання доходності активів	Враховує ринкові аспекти і очікування акціонерів	Складність практичних розрахунків, відсутність статистичної бази для оцінки ризику
Балансової вартості	Зрозумілість і простота розрахунку, наявність інформації	Неврахування ринкових тенденцій та додаткових економічних ефектів

Джерело: складено автором на основі [5]

Отже, управління вартістю підприємства є важливою складовою фінансового менеджменту підприємства та спрямоване на максимізацію його вартості у процесі прийняття та розроблення стратегічних рішень. Серед етапів управління вартістю підприємства основними є оцінка його вартості, аналіз факторів впливу на вартість суб'єкта господарювання, а також розроблення шляхів збільшення вартості підприємства. Важливими компонентами в управлінні вартістю підприємства є визначення та обґрунтування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на процес управління вартістю підприємства. Забезпечення ефективного управління вартістю підприємства дозволить вчасно виявити та об'єктивно оцінити приховані резерви зростання вартості підприємства, а також дозволить формувати життєздатні стратегії його розвитку, та підвищити конкурентоспроможність й інвестиційну привабливість підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д. Оцінка ринкової вартості підприємства / М. Д. Бедринець, Ю. С. Киричевська. // Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України. – 2017. – №2. – С. 110–115.

2. Дейнека О. В. Актуальні питання управління вартістю підприємства / О. В. Дейнека, Н. А. Дехтяр, Є. І. Пігуль. // Мукачівський державний університет. – 2017. – №12. – С. 240–245.

3. Ровний Я.А. Основні елементи механізму управління вартістю підприємства / Я.А. Ровний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/25.pdf.

4. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.

5. Мамонтова Н. А. Управління вартістю компанії в умовах економічної нестабільності / Н. А. Мамонтова // Економічний вісник університету. - 2013. - Вип. 21(1). - С. 123-128. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2013_21%281%29__21

Дорошенко Олександр Вікторович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Пилипів Віталій Володимирович,
д.е.н., професор кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні умови господарювання створили певні позитивні зрушення в розвитку національної економіки. Однак, разом з тим, спостерігається ситуація, коли українські підприємства внаслідок негативного прояву фінансово-економічної та політичної кризи, повільної адаптації управлінців до нових умов господарювання стали неплатоспроможними, збитковими та відчувають величезні фінансові труднощі.

У розвинених країнах світу фінансове оздоровлення (санація) підприємства виступає невід'ємною частиною антикризового управління підприємства. Санація спрямована на вихід підприємства з кризової ситуації, яка склалася та відновлення платоспроможності. Недосконаліть вітчизняного законодавства, відсутність необхідного фінансування санаційного процесу, невчасне виявлення проблем та можливості імовірного банкрутства досить часто призводять до того, що частина потенційно платоспроможних підприємств банкрутує. Відтак важливим є дослідження сутності та значення фінансового оздоровлення підприємства у сучасних умовах.

Питаннями сутності та значення фінансового оздоровлення підприємства, застосування ефективних інструментів щодо відновлення платоспроможності займались такі вчені, як: І. Бланк, А. Бухтіарова, Т. Донченко, Н. Пігуль, О. Поддєрьогін, В. Семенець, Е. Юрій та інші.

Незважаючи на суттєвий вклад, який зробили вчені у теоретичні основи фінансової санації, трактування поняття залишається неоднозначним, адже є певні розбіжності у формуванні його основних характеристик, цілей, класифікації та засобів.

Загалом питанням дослідження сутності поняття «санація» присвячено досить велику кількість наукових робіт. Слово «санація»

походить від латинського *«sanare»*, що означає оздоровлення або одужання [1, с.124].

Відповідно до статті 50 пункту 1 Кодексу України з процедур банкрутства «під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника» [2].

І. Бланк із санацією порівнює «систему заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, вжиття яких відбувається за допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і які спрямовані на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації» [3].

А. Бухтіарова та В. Семенець зазначають, що «санацією можна вважати комплексну процедуру прийняття управлінських рішень, що стосуються однієї, декількох або всіх сфер діяльності суб'єктів господарювання, метою якої є оздоровлення або відновлення процесу його функціонування, зміна діяльності на більш конкурентну на основі ефективних ресурсних або організаційно-структурних змін» [4, с.70].

Найбільш ґрунтовне визначення санації, на нашу думку, надає О. Поддєрьогін: «санація – це комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді» [5].

Отже, санація підприємства є доволі складним процесом, для здійснення якого необхідні ґрунтовні дослідження діяльності підприємства та розробки ефективних механізмів оздоровлення його фінансового стану.

До основних критеріїв ефективності проведення санації (фінансового оздоровлення) підприємства варто віднести: ліквідність та платоспроможність, прибутковість, конкурентоспроможність, просування й зміцнення позицій на ринку, відновлення бізнес-репутації боржника після кризових явищ.

Характеристика проведення процедури фінансового оздоровлення підприємства-боржника наведена на рисунку 1.

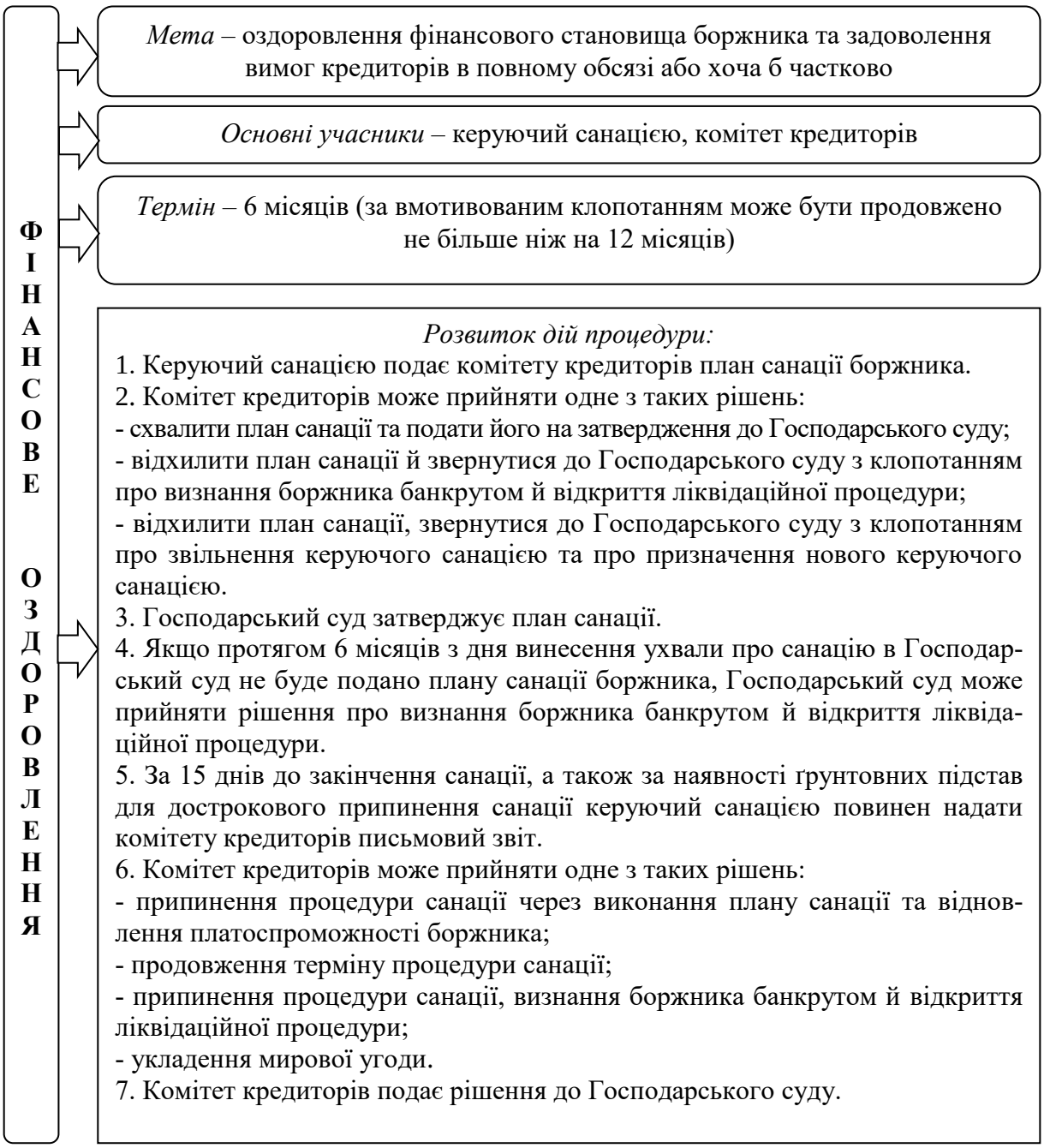


Рис. 1. Характеристика процедури фінансового оздоровлення боржника

Джерело: складено автором на основі [6]

Залежно від глибини кризового стану підприємства та умов надання йому допомоги розрізняють два види санації:

«– без зміни статусу юридичної особи підприємства (така санація переважно здійснюється у тому випадку, коли кризовий стан є тимчасовим);

– зі зміною статусу юридичної особи підприємства (така форма санації має назву реорганізації підприємства, здійснюється при серйозному кризовому стані підприємства)» [7, с.161].

Останніми роками в Україні спостерігається тенденція до зростання числа фінансово нестійких суб'єктів господарювання. В умовах фінансової нестабільності банкрутство підприємств є ключовою проблемою країни. Значна кількість юридичних осіб, які не можуть вчасно розраховуватися зі своїми борговими зобов'язаннями, призводить до негативних наслідків не тільки фінансової кризи на підприємстві, але й фінансової кризи в країні. Важливим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний процент становлять ті, які тимчасово потрапили в скрутне фінансове становище. Проведення ефективної антикризової політики залежить й від своєчасно та правильно проведеного оцінювання фінансового стану та визначення ймовірності можливого банкрутства підприємства. Правильне оцінювання неможливо провести без достовірної інформації, яка відображається у фінансовій звітності підприємства. За результатами проведеного оцінювання визначають напрями вдосконалення фінансового стану підприємства [6, с.360].

Щодо фінансування санації, то джерелами можуть бути власні ресурси або кошти, які надані власниками та іншими особами, а також залучені грошові ресурси на умовах позики, на поворотній та безповоротній основі. Органи державної влади також мають брати участь та надавати підтримку підприємствам, які опинились у скрутному фінансовому становищі, так як їхня зацікавленість буде мати позитивний вплив на розвиток окремих галузей та національної економіки в цілому.

Таким чином, в складній економічній ситуації, яка складається в країні в сучасних умовах, важливим питанням удосконалення та виходу з фінансово нестабільного положення підприємств є вжиття санаційних заходів. При цьому, антикризове фінансове управління розглядає фінансове оздоровлення, або санацію як один з важливих засобів запобігання банкрутству підприємств, а відтак ужиття ефективних заходів санаційного процесу виступають необхідною умовою виходу з кризового стану й майбутнього успішного функціонування підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Донченко Т. В. Теоретичні основи санації підприємств: сутність та функції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2013. № 3. С. 124–132.

2. Кодекс України з процедур банкрутства : від 18.10.2018 № 2597-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text

3. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент. К. : Ніка-Центр; Ельга, 2002. 528 с.

4. Бухтіарова А.Г., Семенець В.П. Теоретичні підходи до трактування сутності поняття санації підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України* : тези доповідей ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції (23 листопада 2017 р.). Суми, 2017. С. 68–72.

5. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 8-ме вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2013. 519 с

6. Пігуль Н.Г., Семенець В.П. Сутність та значення санації підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. 2019. № 20. С. 359–365.

7. Юрій Е.В. Санація як система заходів оздоровлення підприємства. *Вісник ОНУ ім. І. Мечнікова*. 2013. № 3. С. 160–162.

Дубина Аліна Володимирівна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Біла Любов Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

НАПРЯМИ СТІЙКОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах постійно діючих дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, будь-який суб'єкт господарювання прагне підвищити ефективність власної фінансової діяльності. Саме тому визначення рівня фінансової стійкості є одним із головних джерел отримання інформації про фінансовий стан підприємства сьогодні та його перспективи у майбутньому.

Актуальність полягає в забезпеченні належного рівня економічної та, зокрема, фінансової стійкості підприємства.

Економічна стійкість розглядає міру стабільності структури функціонування підприємства під дією зовнішніх дестабілізуючих чинників. Так сьогодні економічна ефективність більшості українських підприємств має загрозливо низький рівень. Це зумовлено, в першу чергу, кризовими явищами в економіці

Взагалі, економічну стійкість слід розглядати як динамічну характеристику діяльності підприємства. Вона цілісно охоплює стабільність як у функціонуванні, так і у розвитку підприємства, адже підприємство може стабільно функціонувати, задовольняючи лише базові виробничі та фінансові параметри, при цьому не розвиваючись.

Щодо фінансової стійкості, її слід розглядати як комплексну категорію, котра розглядає, з одного боку, суто внутрішні елементи забезпечення стабільності (безперебійний процес виробництва та реалізації товарів, стабільне отримання прибутку, своєчасна сплата кредиторських платежів), а з іншого боку, у розрізі більш загальному, передбачає стабільне функціонування підприємства в мінливих умовах, котрі часто носять дестабілізуючий характер[1].

Розглянувши точки зору різних авторів і вчених про сутність і зміст поняття фінансової стійкості підприємства, можна помітити, що єдиного визначення щодо поняття фінансової стійкості не існує, з

цього випливає що фінансова стійкість поняття широке. Отже фінансова стійкість підприємства це:

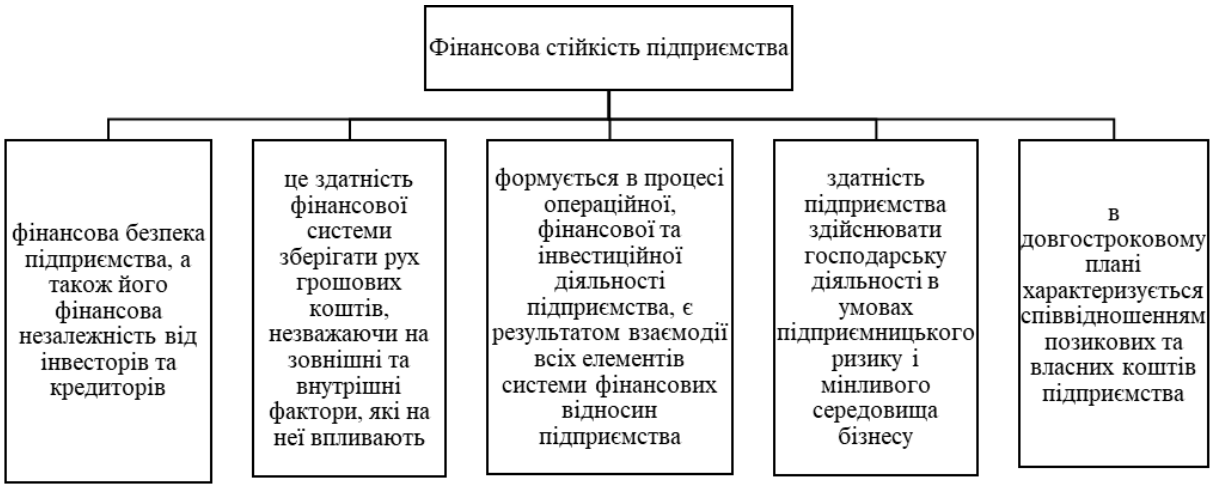


Рис. 2. Характеристика фінансової стійкості підприємств
Джерело: побудовано [2]

Аналізуючи виділені точки зору на досліджуване поняття, можна зробити висновок про те, що в багатьох визначеннях акцентується увага на підтримці необхідного рівня платоспроможності та кредитоспроможності організації. Стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних засобів може покрити вкладення в активи, вчасно розплатитися за зобов'язаннями і не допустити невиправданої дебіторської та кредитної заборгованості. В результаті здійснення будь-якої господарської операції стан підприємства може залишитися незмінним, або змінитися в гіршу чи в кращу сторону [2].

Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливості залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним.

Кредитоспроможним є підприємство при наявності у нього передумов для отримання кредиту і спроможності своєчасно повернути отриману позику зі сплатою відсотку за рахунок прибутку або інших джерел. З даного визначення випливає ще один аспект фінансової стійкості – розвиток підприємства, зростання прибутку та капіталу.

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробці методики аналітичного дослідження показників фінансової стабільності підприємства та механізмів управління фінансово-

економічною стійкістю, які в майбутньому врахують показники внутрішнього фінансового потенціалу підприємства та в результаті чого виникає потреба у визначенні впливу зовнішніх факторів на визначення типу фінансової стабільності [3].

Фактори, які сприяють фінансовій складовій стійкості підприємства включають:

– аналіз поточного рівня фінансової складової забезпечення стійкості (підтримка на нормативному рівні платоспроможності, фінансової незалежності, управління складом і структурою активів, управління складом і структурою фінансових ресурсів, стан компанії на ринку цінних паперів тощо);

– оцінка ефективності заходів щодо попередження можливої шкоди від негативних впливів на фінансову складову стійкості;

– планування комплексу заходів щодо забезпечення фінансової складової економічної стійкості та розробка рекомендацій щодо реалізації цих заходів;

– наявність фінансування в бюджеті компанії щодо реалізації запропонованого комплексу заходів.

Стійкість підприємства повинна забезпечуватися на основі обліку впливу факторів зовнішнього середовища і змін в діяльності підприємства з метою підвищення ефективності функціонування і безперервного розвитку. У своїй діяльності автотранспортні підприємства повинні враховувати сучасну концепцію стійкого розвитку, за якою діяльність підприємства спрямовується на забезпечення економічного розвитку, врахування потреб суспільства та охорону навколишнього середовища [4].

Для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати її оцінку, використовуючи такі групи показників:

– абсолютні, які відображають рівень забезпеченості запасів джерелами формування;

– відносні, які характеризують фінансову стійкість підприємства з погляду структури і стану майна та джерел формування капіталу;

– поріг рентабельності та запас фінансової міцності.

Для поліпшення фінансової стійкості підприємствам необхідно збільшити обсяг власних фінансових ресурсів, визначити найбільш оптимальне співвідношення складників капіталу, за якого підприємство зможе вільно маневрувати та ефективно використовувати грошові

кошти, забезпечуючи тим самим безперебійний процес виробництва та реалізації продукції [5].

Отже, фінансова стійкість - це комплексне поняття, яке перебуває під впливом різних фінансово-економічних процесів. Її необхідно визначити як такий стан фінансових ресурсів, ефективності їх розміщення та використання, при якому забезпечується розвиток всіх сфер діяльності на основі зростання прибутку і активів при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності. Фінансова стійкість є запорукою виживання та основою стабільного положення підприємства в ринкових умовах. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами при отриманні кредитів, залучення інвестицій, в виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тульчинська С. О., Кириченко С. О., Аларіки С. Н. Фінансова стійкість як складова економічної ефективності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4.

2. Ліснічук О.А., Нестерчук Т.А. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18 С. 64–69.

3. Лишенко М.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. *Вісник Черкаського університету.* 2018. № 2. С. 49–57.

4. Бойко В. В., Куімова А. С. Фактори впливу на стійкість автотранспортних підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. № 1(69). 2019. С. 9–18.

5. Пігуль Н.Г., Клименко А.В., Пігуль Є.І. Аналіз фінансової стійкості підприємств України. *Приазовський економічний вісник*. Вип. 1 (12). 2019. С. 186–190.

Жданюк Діана Валентинівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Ріппа Марія Богданівна,
к.е.н., доцент кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул

ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ:СУТНІСТЬ, НАСЛІДКИ У КОНТЕКСТІ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. Сьогодні, як ніколи, в умовах складної економічної та політичної ситуації в країні, веденням військових дій на східній території України, поширенням пандемії коронавірусу та прогнозом зниження вітчизняного ВВП, актуальною постає проблема забезпечення боргової безпеки нашої держави. Так склалося історично, що протягом незалежності Україна активно залучала зовнішні кредити з метою покриття дефіциту бюджету. Як наслідок, державний борг невпинно зростав, що апріорі загрожує фінансовій безпеці країни та може спричинити настання дефолту. Останній сценарій можливий вразі не можливості України розраховуватись за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Нині, за оцінкою експертів, на управління і обслуговування зовнішнього державного боргу направляється близько 40 % усіх податкових надходжень [6]. Якщо розділити державний борг на чисельність населення України, то вийде що кожен громадянин України заборгував 50 тис. грн. З огляду на вищенаведене вбачається досить актуальним питання поглибленого дослідження проблеми управління зовнішнім боргом України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питання зовнішнього боргу України зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І. Бруслиновська Р.Єремейчук, І. Лютий, Макогон, В. Панченко, О. Руда, В Федосов, Т. Wickens, Т. Tanzer [9] та інші. Проте, на основі проведених досліджень наявного рівня зовнішнього боргу можна стверджувати, що досі є дискусійними ряд принципово важливих питань, пов'язаних управлінням зовнішнім боргом та можливими наслідками його зростання та вплив на фінансову безпеку країни.

Формулювання цілей статті. Метою проведення наукового дослідження є обґрунтування економічної сутності зовнішнього державного боргу та проблеми управління ним. Для цього доцільно з'ясувати сутність поняття «зовнішній державний борг», визначити причини його виникнення та наслідки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний кодекс України визначає державний борг, як «…загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1]. Традиційно державний борг класифікують в залежності від джерел надходження коштів як внутрішній та зовнішній. Більше уваги останнім часом приділяється зовнішньому боргу, цьому сприяло розширення глобалізації, посилення співпраці між країнами.

Сам зовнішній державний борг є невід'ємним елементом державної фінансової політики. Для забезпечення стабільної роботи кожній країні у різні періоди часу доводилося залучати кредитні ресурси та тим самим мати зовнішній державний борг. На сьогоднішній день напевно не має жодної держави, яка б не мала державного боргу. Навіть такі економічно розвинуті країни як: США, Німеччина, Франція, Великобританія мають певний рівень зовнішнього державного боргу.

З огляду на таку важливість зовнішнього державного боргу дослідимо його економічну сутність. Складність розгляду цієї економічної категорії зумовлена великою кількістю наукових досліджень присвячених цьому питанню. При цьому кожен науковець, що досліджував зміст поняття «державний борг» надає власну інтерпретацію його сутності. Роблячи акцент на різні його ознаки та значення. Проведення аналізу наукової літератури дозволило у табл. 1 узагальнити основні теоретичні підходи щодо дефініції «зовнішній державний борг».

Як бачимо, у науковій літературі існують різні точки зору щодо визначення поняття «зовнішній державний борг». Кожен науковець, намагається дати власне трактування цьому багатогранному поняттю. Більшість сходиться на думці, що зовнішній державний борг – це насамперед зобов'язання держави перед зовнішніми кредиторами, які розраховані на певний період часу та вимагають поверненню.

На нашу думку, під зовнішнім державним боргом слід розуміти сукупність фінансових ресурсів, які держава з метою покриття дефіциту бюджету або з інших стратегічних державних цілей, запозичила

в інших держав, фінансових установ, фізичних чи юридичних осіб, які не є резидентами, та зобов'язана повернути у попередньо визначений термін з нарахованими відсотками за користування цими коштами.

Таблиця 1

Основні теоретичні підходи щодо дефініції «зовнішній державний борг»

Автор, джерело	Зовнішній державний борг – це …	Ключовий аспект
Р.А. Єремейчук [4]	«сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли у результаті запозичення держави на зовнішньому ринку»	боргові зобов'язання держави
Ю.В. Макогон, О.А. Пахомова [5]	боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) та відсотків за ними	
В.В. Панченко [7]	«заборгованість органів загального державного управління перед урядами іноземних країн, міжнародними фінансовими організаціями, іноземними банками, а також нерезидентами в іноземній валюті, що включає основну суму боргу та відсотки, а також інші зобов'язання держави перед кредиторами, пов'язані з отриманням позик, в тому числі витрати на виконання умов отримання позики»	запозичення на зовнішніх ринках
О.Л. Руда [8]	«запозичення, здійснені на зовнішніх ринках в іноземних кредиторів або урядів інших держав»	
T. Wickens [9]	«частина боргу країни, яка позичається у іноземних кредиторів, включаючи комерційні банки, уряди чи міжнародні фінансові установи. Ці позики, включаючи відсотки, зазвичай виплачуються у валюті, в якій було надано позику»	частина боргу країни

Підкреслимо, що зовнішній борг формується із залучених зобов'язань нерезидентів держави, які виникають у результаті міжнародних позик, перетікання активів із-за кордону. Ці зобов'язання є обов'язковими до повернення з нарахуванням відсотків за їх використання. Відповідно такі позики зумовлюють виникнення зовнішнього державного боргу. Вони несуть у собі дві сторони: з одного боку дозволяють державам інвестувати у пріоритетні сфери діяльності, залучати в економіку країни додаткові фінанси, а з іншої сторони – загрожує борговій безпеці держави, створює диспаритет у співвідношення вироблення/споживання.

Вітчизняні науковці І.Бруслиновська та В. Матвійчук [2] провівши власне дослідження виділили головні причини виникнення зовнішнього державного боргу України, які наведемо на рис. 1.

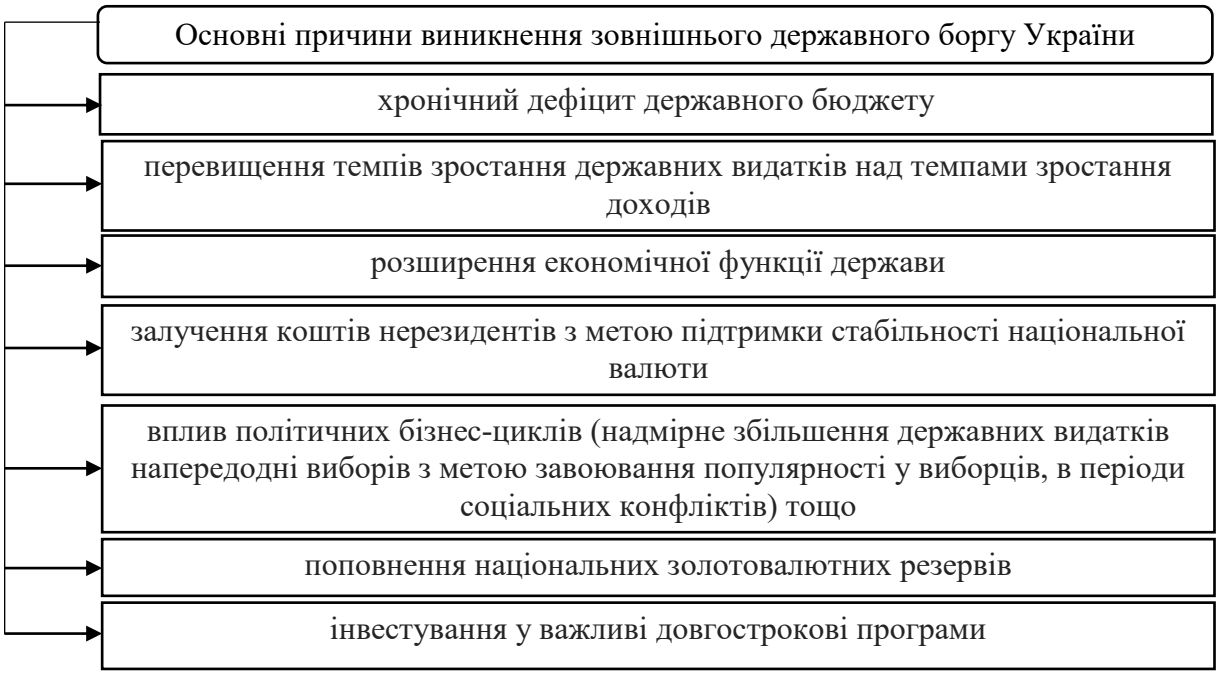


Рис. 1. Основні причини виникнення зовнішнього державного боргу України: складено автором на основі[2]

Відтак, зовнішній державний борг є звичним та нормальним явищем у сучасній світовій економіці. Держави залучають кредитні ресурси у разі виявлення браку коштів для виконання своїх функцій та таким чином покриття дефіциту бюджету. Так, на державу покладається багато функцій, які необхідно вирішувати у сфері соціальної, регуляторної, обороноздатної та іншої політики. Здійснення їх можливе лише при формуванні відповідної фінансової бази, якої досить часто не вистачає.

Серед науковців розділилися думки відносно значення державного боргу. Так, одні науковці розглядають його виключно з негативної сторони, адже збільшує фінансове навантаження на державу. Тому вони притримаються думки, що кредити слід залучати виключно за вагомих причин та вирішення важливих державних питань. Інші науковці вважали, що державний борг несе у собі позитивні сторони та дозволяє в разі нестачі фінансових ресурсів вирішити свої проблеми та підвищити добробут суспільства.

Аналіз наукової літератури дозволив у табл. 2 систематизувати основні наслідки зовнішнього державного боргу.

Таблиця 2

Наслідки зовнішнього державного боргу

Позитивні	Негативні
Активізує національну економіку	Скорочує заощадження держави
Дозволяє здійснювати масштабні капіталовкладення у реалізацію довгострокових програм розвитку	Формує залежність національної економіки від країн-кредиторів
Дозволяє вирішити нагальні державні проблеми та швидко покрити «дірку» в бюджеті	Змушує державу віддавати залучені кошти з нарахованими відсотками за його користування
Можливість фактичного переміщення нестачі фінансових ресурсів у бюджетній системі на майбутнє	Збільшує навантаження на державний бюджет та у перспективі може призвести до дефолту
При ефективному використанні коштів створює умови для збільшення власних доходів бюджету в майбутньому	При занадто тривалому фінансуванні бюджету таким способом виникає фінансова піраміда (поточні виплати здійснюються за рахунок нових запозичень)
При низькому рівні зовнішнього боргу у співвідношенні до ВВП може стимулювати економічний ріст	При високому рівні зовнішнього боргу у співвідношенні до ВВП може завдати збитку економічному росту

**Джерело: складено на основі [2, 4-7]*

Виникнення державного боргу не обмежується лише наведеними вище причинами. У кожної держави своя історія, власні причини залучення кредитних коштів, які формують державний борг. Прикладом, Україна протягом останніх років змушена залучати значні кредитні ресурси з метою виконання військово-оборонної функції для захисту своїх територій. Так само й в інших державах траплялися різні ситуації, які змушують користуватися кредитними коштами.

Доцільно прослідкувати динаміку змін зовнішнього державного боргу України за декілька років. Для цього необхідну інформацію представимо на рис. 2. Як бачимо, зовнішній державний борг складає більше половини загального державного боргу. При цьому його розмір майже щороку зростає і лише на кінець 2019 р. вдалося його зменшити на 17,03 %. Адже, саме на період 2019-2021 рр. припадає обслуговування виплати більшої частини зовнішнього державного боргу. З державних резервів Україні вдалося покрити частину боргу, але уже на кінець 2020 р. прогнозують подальше зростання зовнішнього державного боргу в зв’язку з прогнозованим падінням ВВП внаслідок тимчасового припинення діяльності підприємств через поширення коронавірусу.

Як свідчать дані проілюстровані на рис.2, найбільший приріст зовнішнього державного боргу в 103,88 % спостерігався у 2014 р., що спричинено входженням країни у глибоку політико-економічну кризу. Так, революція Гідності, втеча експрезидента України за кордон, вторгнення іноземних військ на східну частину території країни, спустошення золотовалютних резервів вимагали залучення зовнішніх кредитів. Без них наша держава не змогла б існувати та підривало суверенітет країни.

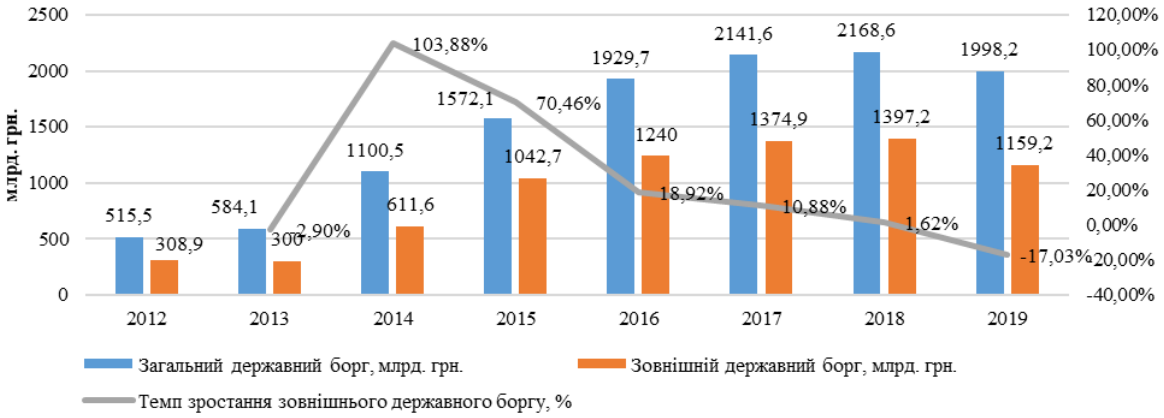


Рис. 2. Динаміка змін зовнішнього державного боргу України за 2012-2019 рр:складено на основі. [3]

В структурі держборгу за інструментами 43% загальної суми державного боргу України становлять ринкові цінні папери, у т.ч.31% - ОЗДП, та 11%- ОВДП. Сума боргу за кредитами міжнародних фінансових організацій становить 25% загальної величини державного боргу та вказує на їх значну підтримку України, особливо з боку МВФ та Світового банку. [6, с.131-132]

Висновки. Таким чином, зовнішній державний борг є природним та нормальним явищем для розвитку будь-якої держави. З метою покриття дефіциту бюджету та фінансування важливих програм держави залучають зовнішні позики у національну економіку. Складається тенденція за якої держави, які мають надлишок капіталу інвестують у розвиток інших країн, які відчувають його нестачу. Під зовнішнім державним боргом слід розуміти зобов'язання держави перед іноземними кредиторами за залучені позики у економіку країни. Кожна держава у своїй історії використовувала та продовжує використовувати іноземний капітал. Це дозволяє їм прискорити економічний розвиток країни та вирішити найбільш важливі проблеми. Разом з тим

зовнішні позики несуть у собі й ряд ризиків та недоліків для розвитку цілої держави. Неправильне їх використання, несе у собі велике навантаження на економіку та може призвести до дефолту чи інших економічних проблем.

Україні чекають в найближчому майбутньому не прості часи. Адже, наша держава має колосально велику зовнішню заборгованість, більшу частину яких потрібно виплачувати у найближчі 2 роки. Вдало вийти з даної ситуації допоможе лише грамотний підхід до управління зовнішнім державним боргом. У зв'язку з цим у подальших дослідженням намагатимемося розглянути саме це питання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 04.10. 2020).

2. Бруслиновська І.В., Матвійчук В.І. Державний борг України: причини виникнення та шляхи його скорочення. URL: http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/3911 (дата звернення: 04.10. 2020).

3. Государственный долг Украины. URL: https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/ (дата звернення: 07.10. 2020).

4. Єремейчук Р.А. Формування і структура державного боргу України та особливості управління ним. *Економіка і управління*. 2014. №3. С. 110-114.

5. Макогон Ю.В., Пахомова О.А. Зовнішній борг України на сучасному етапі економічної кризи. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 108-113.

6. Модернізація державних фінансів України у контексті європейського вибору:монографія/за наук. Ред. І.О. Лютого, В.Б Тропіної. Чернігів:ЧНТУ, 2019. 312с.

7. Панченко В.В. Сутність та чинники формування зовнішнього державного боргу. *Економічний простір*. 2014. № 88. С. 5-17.

8. Руда О. Л. Державний борг України на сучасному етапі. *Економіка та держава*. 2015. № 3. С. 64-67.

9. Wickens T., Tanzer T. Progress with globally comparable public sector debt statistics. *International Monetary Fund ; Meeting of the IMF government finance statistics*. 2015. March 9-10. 10 p.

Зейналов Руслан Муслім Огли,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Біла Любов Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОРГАНІЗАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємним елементом ринкової економіки у будь-якій країні є реорганізація бізнесу, підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Вона виступає важливою формою фінансового оздоровлення таких суб'єктів і призводить до перепрофілювання діяльності, зміни організаційно-правових відносин, додаткового залучення капіталу на підприємство.

В Україні реорганізація підприємницької діяльності насамперед пов'язана з процесом роздержавлення і приватизації. Значна кількість підприємств у післяприватизаційний період опинилась у кризовому стані через неефективну виробничу та інвестиційну політику, відсутність фінансових ресурсів, низьку конкурентну здатність продукції.

Існує кілька методів проведення реорганізації як процесу перетворення підприємницької діяльності в організаційному плані, так і з позиції власності. Важливими способами реорганізації підприємств є їх злиття та приєднання. Можна сказати, що ці два варіанти реорганізації є близькими за своєю суттю, адже в обох випадках мова йде про об'єднання підприємств. Проте у першому випадку підприємства, що об'єднувались, припиняють своє існування, а в другому – ліквідовується лише одне з них [1].

При проведенні реорганізації об'єднуються чи розділяються значення показників фінансової звітності. Тому обов'язковою умовою є проведення аудиту фінансової звітності підприємства, що реорганізується, метою якого є підтвердження показників звітності. Це також дає додаткові гарантії кредиторам щодо визнання зобов'язань перед ними та їх переходу до новоутворених суб'єктів. При проведенні такого аудиту особливу увагу необхідно звернути на ліквідність наявного

майна, визначення його ринкової (справедливої) вартості. Аудитор повинен дати характеристику зовнішнім факторам, що вплинули на незадовільний фінансовий стан підприємства. При цьому він має використовувати аудиторські процедури, за якими визначається платоспроможність, ліквідність майна підприємства, його схильність до банкрутства. При ліквідації підприємства аудитором підтверджується ліквідаційний баланс. [2]

До найважливіших завдань, що повинні враховуватися при формуванні обліково-аналітичної інформації під час реорганізації підприємства, можна віднести:

- усі активи, зобов'язання, права і обов'язки при реорганізації попередньо функціонуючого суб'єкта на підставі передавального акту переходять до новоствореної структури;

- наявність майна та зобов'язань кожного суб'єкта при злитті, приєднанні, розподілі, виділенні чи перетворенні повинна бути підтверджена проведеною інвентаризацією, дані якої враховуються при складанні звітності;

- при приєднанні одного суб'єкта до іншого до останнього переходять усі права і обов'язки того підприємства, яке приєднується;

- при розподілі до новоутворених структур переходять усі права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання;

- потрібно виділити майно і зобов'язання кожної новоутвореної структури при розподілі чи виділенні у розподільчому балансі, сумарна вартість яких повинна відповідати даним загального балансу;

- кінцем звітного періоду вважається дата реорганізації, на яку повинні бути складені баланс та інші форми звітності.

- дата складання такої звітності може не збігатися з кінцем календарного звітного періоду;

- у ролі вступного балансу новоутворених структур виступають дані розподільчого балансу на дату початку їх діяльності після державної реєстрації;

- на дату реорганізації звітність складається за формами і змістом подання річної фінансової звітності [1].

Реорганізація підприємства чи бізнесу може бути зумовлена багатьма причинами, зокрема:

● реструктуризацією діяльності підприємства;

● необхідністю побудови прозорої структури управління з метою підвищення рівня його ефективності чи виходу на організовані ринки капіталів та інвестицій;

● зміною виду правових відносин власності у капіталі підприємства (наприклад: перереєстрацією акціонерного товариства в товариство з обмеженою відповідальністю, приватного акціонерного товариства в публічне тощо чи навпаки);

● поглинанням, придбанням чи приєднанням інших підприємств;

● необхідністю юридичного захисту від спроб поглинання підприємства з боку конкурентів чи інших суб'єктів ринку, а також від спроб рейдерського захоплення бізнесу тощо.

Тобто реорганізація підприємства може бути зумовлена не тільки економічними чи адміністративно-управлінськими, але і юридичними чинниками. Вона може охоплювати лише одне підприємство чи суб'єктів однієї групи компаній, пов'язаних між собою інструментами власності і контролю (внутрішньо- орієнтована реорганізація), або ж відбуватись із залученням зовнішніх щодо бізнесу суб'єктів – M&A-угоди, рейдерське захоплення тощо (зовнішньо-орієнтована реорганізація). З іншого боку, реорганізація може бути добровільною згідно з рішенням топ-менеджерів, власників підприємства чи бенефіціарів бізнесу або вимушеною внаслідок поглинання чи захоплення.

Від означених факторів значною мірою залежить тривалість процесу і складність бухгалтерсько-правового забезпечення реорганізації підприємств – у разі внутрішньо-орієнтованої та добровільної реорганізації цей процес є більш формальним та швидким. Натомість, зовнішньо-орієнтована чи вимушена реорганізація підприємств, зазвичай, супроводжується тривалими підготовчими роботами, такими як аудит, Due Diligence, оцінювання активів чи навіть судовими процесами. Обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств охоплює бухгалтерські, контрольні й оцінно-аналітичні процедури, які щодо самого процесу реорганізації можна об'єднати у три етапи.

1. Підготовчі роботи – передбачають проведення інвентаризації майна, зобов'язань і капіталу суб'єктів реорганізації, обов'язковий чи добровільний аудит (залежно від виду організаційно-правової форми суб'єктів реорганізації, причин і умов реорганізації), Due Diligence,

оцінювання бізнесу та переоцінювання активів і зобов'язань (як правило, при добровільній зовнішньорієнтованій реорганізації).

2. Бухгалтерський супровід процесу реорганізації – охоплює підготовку передавального акту, балансу та іншої бухгалтерської документації, візування і контроль договірної та іншої юридичної документації, яка містить фінансову інформацію.

3. Відображення в обліку і звітності результатів реорганізації – передбачає оприбуткування на баланс новоствореного підприємства (суб'єкта реорганізації, який виконує роль покупця) майна, капіталу і зобов'язань ліквідованих суб'єктів реорганізації, визнання й оцінювання гудвілу, репрезентацію результатів реорганізації у фінансовій та іншій бухгалтерській звітності [3].

Як свідчать результати проведеного аналізу спеціальної та нормативної літератури, нині в Україні можливі до використання три види реорганізації, а саме:

– реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання);

– реорганізація, спрямована на подрібнення підприємства (поділ, виділення);

– реорганізація без змін розмірів підприємства (перетворення).

Одним із найрозповсюдженіших та більш уживаних заходів щодо оздоровлення діяльності суб'єкта господарювання під час практичної реалізації наступальної стратегії розвитку підприємства за сучасних умов функціонування економіки України є технологічна санація [4].

Отже, інформаційне підґрунтя і методи обробки інформації мають бути економічно виправданими та сталими для забезпечення достовірності та адекватності прийнятих управлінських рішень. Це вимагає створення нових підходів до побудови обліково-аналітичного забезпечення.

Питаннями сутності інформації як об'єкта управління і як ключового фактору системи управління займалися вітчизняні та зарубіжні фахівці, але проблемним залишається питання складу та структури інформації, методів обробки, накопичення та передачі у системі підприємства, визначення її місця у системі прийняття управлінських рішень з точки зору формування довгострокових перспектив діяльності та розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Назарова І.Я. Організаційні форми та обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. Кіровоград: КНТУ, 2018. С. 312–316.

2. Ліснічук О.А. Розробка моделей діагностики банкрутства українських підприємств за допомогою дискримінантного аналізу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету (економіка і менеджмент*). Вип.10. 2015. С. 251–254.

3. Пилипенко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств: етапи, проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник НЛТУ Україн*и. Вип. 25.5. 2015. С. 276–280.

4. Чавичалов І.І., Куцинська М.В. Обліково-аналітичне забезпечення вибору стратегії розвитку підприємства під час його санації, *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип 19. 2017. С. 286–290.

Іванюта Олег Петрович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Біла Любов Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. Л. Л. Тарангул

ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності підприємства підтримується крім власного капіталу зобов'язаннями. Використання зобов'язань має значний вплив на дохід підприємства, але з цим також пов'язаний і значний ступінь ризику.

Результативність діяльності підприємств визначається насамперед фінансовим станом і рівнем кредитоспроможності. Кредитно-фінансові установи здійснюють оцінювання кредитоспроможності позичальника, використовуючи різні методичні підходи. При цьому кожен конкретний банк розробляє власні системи оцінювання кредитоспроможності потенційного позичальника, для чого застосовують різні показники кредитоспроможності.

Офіційний, в Україні підхід до оцінювання кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств запропоновано Національним банком України № 23 від 25.01.2012. Методика міститься в «Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» [1]. Для розрахунку інтегрального показника банк враховує належність підприємства відповідно до законодавства України до великого, середнього або малого та виду його економічної діяльності.

Упроваджують технології діагностування кредитоспроможності в практику суб'єктів господарювання і кредитні установи[2]. Відібрані ними показники досить широко застосовуються у практиці фінансового аналізу таблиця 1.

Перші чотири з них характеризують платоспроможність підприємства, два останніх — його заборгованість. Ці коефіцієнти не дублюють, а взаємодоповнюють один одного і достатньою мірою враховують структуру активів і пасивів балансу, визначаючи співвідношення між усіма їхніми розділами й окремими статтями. Залежно

від значень шести відібраних коефіцієнтів обґрунтовують єдиний інтегральний показник фінансового стану.

Таблиця 1

Характеристика коефіцієнтів

Коефіцієнт *xi,*	**Обчислення коефіцієнта**	**Нормативне значення коефіцієн-**
Абсолютної ліквідності *x1*	Абсолютно ліквідні активи / Поточні зобов'язання	>0.25
Поточної ліквідності *x2*	(Кошти + дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання	>0.5
Покриття балансу *x3*	Ліквідні активи / Поточні зобов'язання	>2
Співвідношення між ліквідними й низьколіквідними активами *x4*	*Ліквідні активи / Низьколіквідні активи*	>1
Забезпечення власним капіталом *x5*	Власний і прирівняний до нього капітал / Підсумок балансу	>0,5
Співвідношення між власними і позиковими коштами *x6*	(Власний і прирівняний до нього капітал - необоротні активи) / Зобов' язання	>0,5

Інтегральний показник фінансового стану (*I*) — коефіцієнт, який змінюється в інтервалі від нуля до одиниці: чим ближче значення показника до одиниці, тим кращий фінансовий стан підприємства і, навпаки, наближення показника до нуля свідчить про його незадовільний фінансовий стан.

Залежно від значення інтегрального показника фінансового стану кожне підприємство — потенційний позичальник належить до тієї чи іншої групи ризику: мінімального ($I > 0,9$). помірного ($0,8 < I < 0,9$), середнього ($0,7 < I < 0,8$), граничного ($0,6 < I < 0,7$) чи недопустимого ($I < 0,6$).

Нижче показано послідовність розрахунку інтегрального показника. Оскільки нормативні значення шести коефіцієнтів, на основі яких визначається інтегральний показник, суттєво відрізняються (від $x1 > 0,25$ до $x3 > 2$), вони безпосередньо між собою зіставлятися не можуть, а тому представлені у вигляді індексів (табл. 2)

Таблиця 2

Рівняння залежності між значеннями коефіцієнтів і індексами, що їм відповідають

Коефіцієнт *xi*	Індекс *i*
X1	*I* 1=3,2*x*1<1
X2	*I* 2= 1,6*x*2<1
X3	*I* 3=0,4*x*3<1
X4	*I* 4=0,8*x*4<1
X5	*I* 5=1,6*x*5<1
X6	*I* 6=1,6*x*6<1

Отже, числові значення індексів залежать від відповідних значень коефіцієнтів. Тобто індекси є відображенням коефіцієнтів, але відрізняються тим, що перебувають в інтервалі від 0 до1, а тому безпосередньо можуть бути зіставлені між собою. Тому інтегральний показник розраховується, як їх середнє арифметичне[3]. Згідно з даною методикою було проаналізовано стан ПАТ «Агрофірми «Ятрань»» його результати представлені у таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка кредитоспроможності з використанням інтегрального показника

Коефіцієнт *xi*	**Нормативне значення коефіцієнта**	**Фактичне значення коефіцієнта**		***i***	
		2018	**2019**	**2018**	**2019**
X1	>0,25	0,009	0,005	0,03	0,02
X2	>0,5	0,2	0,11	0,32	0,18
X3	>2	1,57	1,43	0,63	0,57
X4	>1	0,88	1,37	0,7	1,09
X5	>0,5	0,7	0,59	1,12	0,94
X6	>0,5	0,56	0,42	0,9	0,67
Інтегральний показник фінансового стану				**0,62**	**0,58**

По відношенню до 2018 року у 2019, згідно значення інтегрального показника, погіршився фінансовий стан на 4 пункти – з 0,62 у 2018 році до 0,58 у 2019. Цифра незначна, проте підприємство перейшло з розряду позичальника з граничним ризиком у позичальники з недопустимим ризиком.

Очевидно, що оцінка фінансового стану підприємства не обмежується лише застосуванням наведеної вище моделі і повинна доповнюватися аналізом інших аспектів фінансової діяльності підприємства.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого підприємства і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводиться систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Коефіцієнт Бівера розраховується, як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5 – 2 роки) Коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва. Така тенденція в кінцевому випадку призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає менше 0,1. Який характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової сталості, і визначається, як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів. настільки незначними, що їх перевищували суми амортизаційних відрахувань.

У 2019 році показник коефіцієнту Бівера досягає нормативного значення і становить 0,23.

Така тенденція може здатися позитивною, проте додатково проведено паралельний аналіз коефіцієнту забезпечення власними засобами, який у 2019 році становив 0,3.

Отже, хоча по окремості на кінець 2019 року показник Бівера та забезпечення власними засобами є в межах нормативних значень, тенденція до спадання останнього свідчить про погіршення структури капіталу. Стійке зменшення власних оборотних засобів має стати

сигналом для прийняття виважених управлінських рішень для підтримання структури капіталу в межах задовільної.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : постанова Правління національного банку України : від 25.01.2012 р. № 23 : (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку № 499 від 30.11.2012, № 237 від 19.06.2013, № 727 від 19.11.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/print1383659386505514.

2. Практичний досвід інформаційно-аналітичної підтримки процедур розробки і прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecsor.com.ua/files/conf_report_2_ukr.pdf.

3. Путеводитель в мире бизнес-финансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/kredity/tarify.

Калініченко Анастасія Геннадіївна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Коляда Тетяна Анатоліївна,
к.е.н., с.н.с., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР НА ПРИКЛАДІ ДП «АНТОНОВ»

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкової економіки та технологічного прогресу стимулює вітчизняні підприємницькі структури здійснювати розробку стратегічних планів господарської діяльності задля збільшення обсягів власного виробництва товарів або послуг. При цьому найбільш розповсюдженим в Україні способом фінансування інвестиційних проектів задля розширення горизонтів власної діяльності є залучення позикового капіталу.

Активна участь у формуванні позикового капіталу вітчизняними підприємницькими структурами сприяє не тільки виходу їх із кризового стану, але й покращенню економіки держави загалом. Сучасна фінансово-економічна криза спричинила зменшення обсягів виробництва, загострення конкурентної боротьби, неплатоспроможність, банкрутство тощо. Необхідно відзначити, що в період кризи передусім вразливими стають державні підприємницькі структури. Питання залучення і формування державними підприємницькими структурами позикового капіталу особливо актуально постає в період подолання фінансової кризи, адже сприяє підвищенню рівня оперативності діяльності підприємств та надає шанси подолати її негативні наслідки [1, с.7].

В дослідженні увагу приділено теоретичним і практичним основам формування позикового капіталу ДП «Антонов», яке заключає угоди і контракти стосовно виробництва нових та удосконалення наявних літаків, що відповідно і робить актуальною тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління позиковим капіталом підприємств присвячено багато робіт зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема, Ф. Модільяні, М. Міллера, Ю. Брігхема, І.О. Бланка, С.М. Гавриленко та інших. Проте дане питання потребує подальшої розробки, оскільки існують особливості

управління процесом формуванням позикового капіталу в державних підприємницьких структурах, які виникають в умовах кризових явищ в економіці країни.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття теоретичних і практичних аспектів управління позиковим капіталом державних підприємницьких структур на прикладі Державного підприємства «Антонов».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі достатньо значна кількість вітчизняних підприємств задля нарощення обсягів власного товаровиробництва звертаються до залучення позикового капіталу, котрий є запозиченою в кредитно-банківській сфері сумою грошових коштів із подальшим поверненням після використання та сплатою певних відсотків за угодами на принципах строковості, поверненості та платності.

Способи залучення позикового капіталу відображено на рис 1.1.

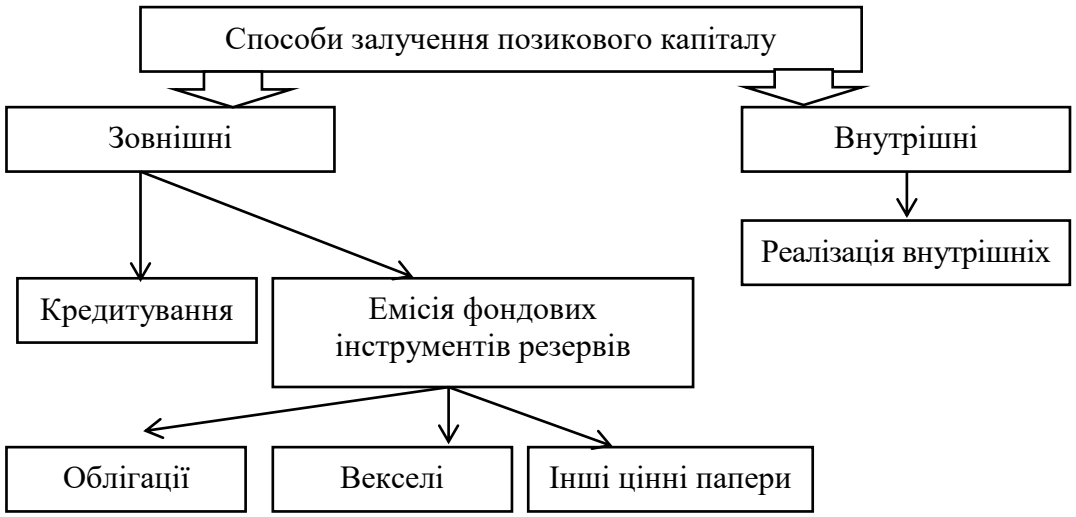


Рис 1.1 Способи залучення позикового капіталу підприємства
Джерело: складено автором на основі [2]

Отож, існує два способи залучення позикового капіталу [3], котрі відповідно можуть мати різні джерела формування: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні джерела позикового капіталу складаються із 2-х підгруп – зовнішні довгострокові й зовнішні короткострокові джерела позикового фінансового капіталу (рис. 1.2).

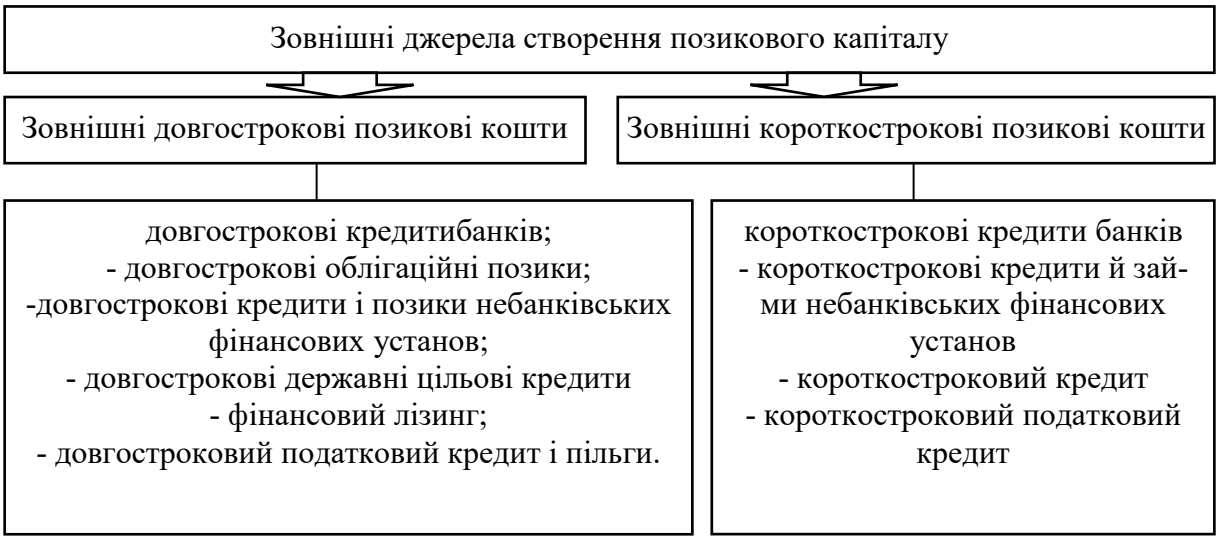


Рис 1.2. Зовнішні джерела створення позикового капіталу підприємства

Джерело: складено автором на основі [4]

Внутрішні джерела позикових коштів, до котрих входять позикові фінансові ресурси, утворюються завдяки відстроченим зовнішнім довгостроковим та короткостроковим зобов'язанням (рис. 1.3).

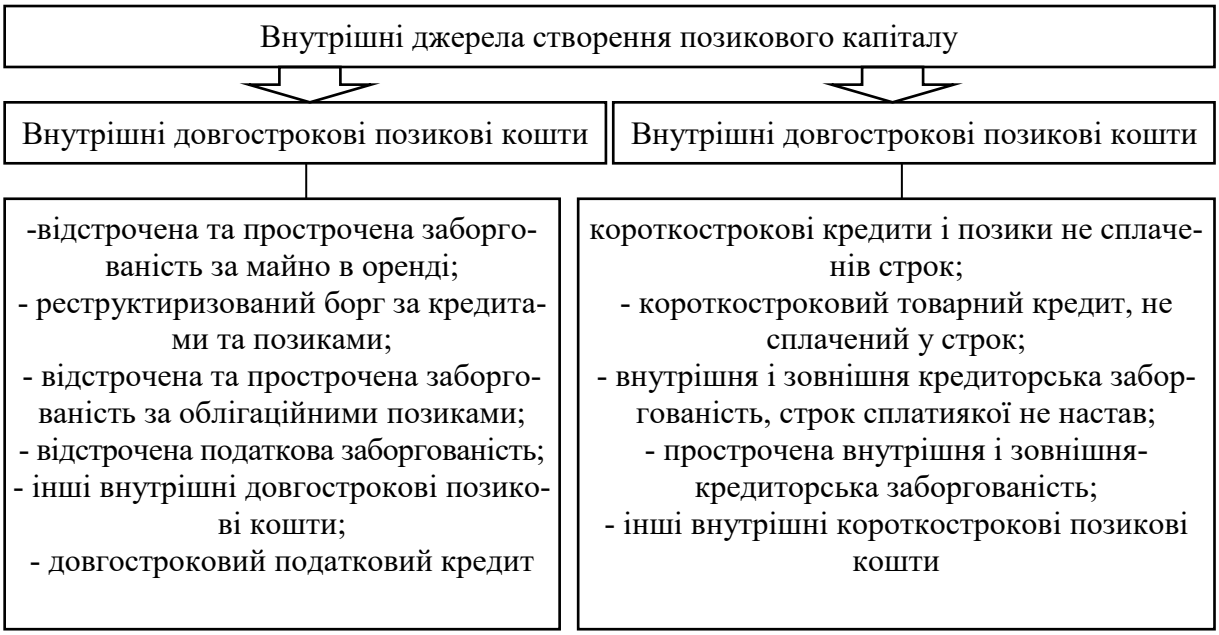


Рис 1.3 Внутрішні джерела створення позикового капіталу підприємства

Джерело: складено автором на основі [4]

Охарактеризувавши теоретичні аспекти формування позикового капіталу підприємства, перейдемо до аналізу формування капіталу ДП «Антонов».

ДП «Антонов» (колишній Авіаційний науково-технічний комплекс імені Олега Костянтиновича Антонова або АНТК імені О. К. Антонова) є українським авіабудівним концерном, котрий об'єднує конструкторське бюро, комплекс лабораторій, експериментальний завод та випробувальний комплекс, для розробки та сертифікації літаків. Із 04.04.2015 р. входить до складу ДК «Укроборонпром» [5].

Позиковий капітал ДП «Антонов» складається з довгострокових і короткострокових поточних зобов'язань та забезпечень. Динаміка структури довгострокових зобов'язань та забезпечень ДП «Антонов» показана в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка структури довгострокових зобов'язань та забезпечень ДП «Антонов» за 2015 – 2019 роки (тис. грн.)

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	**Роки**				
	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-	-	493 723
Інші довгострокові зобов'язання	279 020	917 530	191 303	191 303	323 935
Довгострокові забезпечення	35 824	35 824	750 756	675 253	-
Цільове фінансування	187 258	187 164	455 744	543 325	193 469
Разом	**502 102**	**1 138 518**	**1 397 803**	**1 409 881**	**1 011 127**

Джерело: складено автором на основі [5]

З таблиці 1.1 бачимо, що динаміка структури довгострокових зобов'язань та забезпечень ДП «Антонов» за 2015 – 2019 роки 509 025 тис. грн. або в 2 рази. В структурі довгострокових зобов'язань та забезпечень найбільшу кількість становлять інші довгострокові зобов'язання, їх динаміка за звітний період збільшилась на 44 915 тис. грн. або на 16%. Важливу роль також відіграє цільове фінансування, за звітний період його динаміка збільшилась на 6 211 тис. грн. або на 3%.

Динаміка поточних зобов'язань і забезпечень ДП «Антонов» показано в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка структури поточних зобов'язань і забезпечень ДП «Антонов» за 2015 – 2019 роки (тис. грн.)

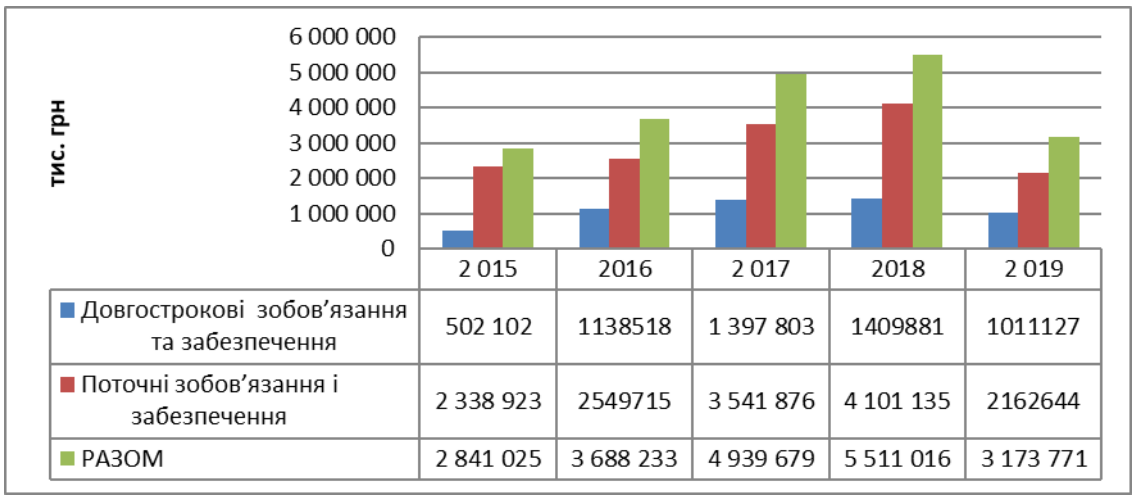
Поточні зобов'язання і забезпечення	Роки				
	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
Поточна кредиторська заборгованість, утому числі	1 061 285	1 727 506	2 150 529	2 387 111	640 082
За дов.зобов'язаннями	*2 283*	*71 603*	-	-	*123 934*
Товари, роботи, послуги	*38 573*	*129 439*	*186 855*	*288 685*	*76 433*
Розрахунки з бюджетом	*9 255*	*28 294*	*101 076*	*61 229*	*16 100*
Розрахунки зі страхування	*22 058*	*10 939*	*12 074*	*15 526*	*16 133*
Розрахунки з оплати праці	*46025*	*51028*	*50 552*	*82 332*	*85 237*
За одержаними авансами	*892 910*	*1 362 583*	*1 794 924*	*1 419 783*	*216 693*
Із внутрішніми розрахунками	*50 181*	*73 620*	*5048*	*519 556*	*105 552*
Поточні забезпечення	118 129	145 241	591 463	990 050	1 000 516
Доходи майбутніх періодів	59 359	638 888	578 888	480 220	415 768
Інші поточні зобов'язання	1 100 150	38 080	220 996	243 854	106 278
ВСЬОГО	**2 338 923**	**2 549 715**	**3 541 876**	**4 101 135**	**2 162 644**

Джерело: складено автором на основі [5]

З таблиці 1.2 бачимо, що динаміка структури поточних зобов'язань і забезпечень ДП «Антонов» за 2015 – 2018 роки збільшилась на 1 762 212 тис. грн або на 75%, а за 2018-2019 роки зменшилась на 17629 тис. грн або на 1%. В структурі поточних зобов'язань і забезпечень ДП «Антонов» найбільшу кількість становить поточна кредиторська заборгованість, її динаміка за звітний період зменшилась на 421203 тис. грн або на 40%. Також важливу роль відіграють інші поточні зобов'язання, їх динаміка за звітний період зменшилась на 993 872 тис. грн або в 10 разів.

На рис 1.4 визначимо загальну суму позикового капіталу підприємства.

З рис 1.4 бачимо, що динаміка позикового капіталу ДП «Антонов» за 2015 – 2019 роки збільшилась на 332 746 тис. грн або на 12%. Незважаючи на збільшення позикового капіталу, він знаходиться в допустимих межах та є меншим за власний капітал підприємства.



	2 015	2016	2 017	2018	2 019
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	502 102	1138518	1 397 803	1409881	1011127
Поточні зобов'язання і забезпечення	2 338 923	2549715	3 541 876	4 101 135	2162644
РАЗОМ	2 841 025	3 688 233	4 939 679	5 511 016	3 173 771

Рис 1.4 Динаміка позикового капіталу ДП «Антонов» за 2015 – 2019 роки (тис. грн.)

Джерело: складено автором на основі [5]

Висновки. Доведено, що позиковий капітал ДП «Антонов» сформований із довгострокових і короткострокових поточних зобов'язань та забезпечень. В процесі дослідження встановлено, що позиковий капітал підприємства має тенденцію до збільшення, в якому левову частку займають поточні зобов'язання та забезпечення. При цьому ДП «Антонов» залишається прибутковим підприємством, яке вчасно здійснює розрахунки за своїми зобов'язаннями та має потенціал для розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коляда Т.А. Привлечение инвестиций в государственный сектор экономики: особенности и тенденции развития. *Бізнес Інформ*. 2007. № 5, т.2. С. 6-8.

2. Азарова А.О., Кілимник Л.А., Новіцька О.В., Кілимник І.А. Джерела формування та способи залучення позикового капіталу. *Економічний простір*. 2008. №15. С. 126-135.

3. Юрченко К. В. Переваги та недоліки зовнішнього фінансування. 2011. URL: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/3_84074.doc.htm

4. Давидов О.І. Оцінка вартості позикового капіталу у процесі визначення вартості підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Херсон. 2017. Вип. 22. (частина1). С101-105.

5. Офіційні дані ДП «Антонов» URL: https://www.antonov.com/en

Кісіль Юлія Віталіївна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Житар Максим Олегович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

АНАЛІЗ ВТРАТ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІД ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Ефективне функціонування податкової системи забезпечується результатом досягнення планових показників податкових надходжень. Для їх реалізації необхідно визначити план з урахуванням максимально можливої бази оподаткування на території країни. Податковий потенціал визначають як максимально можливу суму надходжень (прогнозних чи фактичних) в умовах чинного податкового законодавства, що передбачає внесення до його величини максимально можливих податкових доходів [1].

При формуванні податкового потенціалу, необхідно враховувати фактори впливу на нього, основним з яких є тіньова економічна діяльність. За даними міжнародних експертів, Україна належить до країн із найбільшим обсягом тіньових соціально-економічних процесів. Для України тіньовий капітал є потенційно потужним інвестиційним ресурсом для стабілізації функціонування економіки в цілому. Тому проблема детінізації економічної діяльності є однією з найактуальніших для країни і вона обумовлена низькою ефективністю структурних трансформацій, які відбувалися в Україні з моменту проголошення незалежності.

Підвищення тінізації економіки є суттєвою загрозою економічній безпеці України. За оцінками Мінекономіки, рівень тіньової економіки у 2019 році склав 28% від обсягу офіційного ВВП. Всі методи, з використанням яких здійснюється оцінка рівня тіньової економіки, зафіксували зменшення рівня порівняно з 2018 роком, але показники досі знаходяться на високому рівні, що негативно впливає на економіку держави (рис. 1).

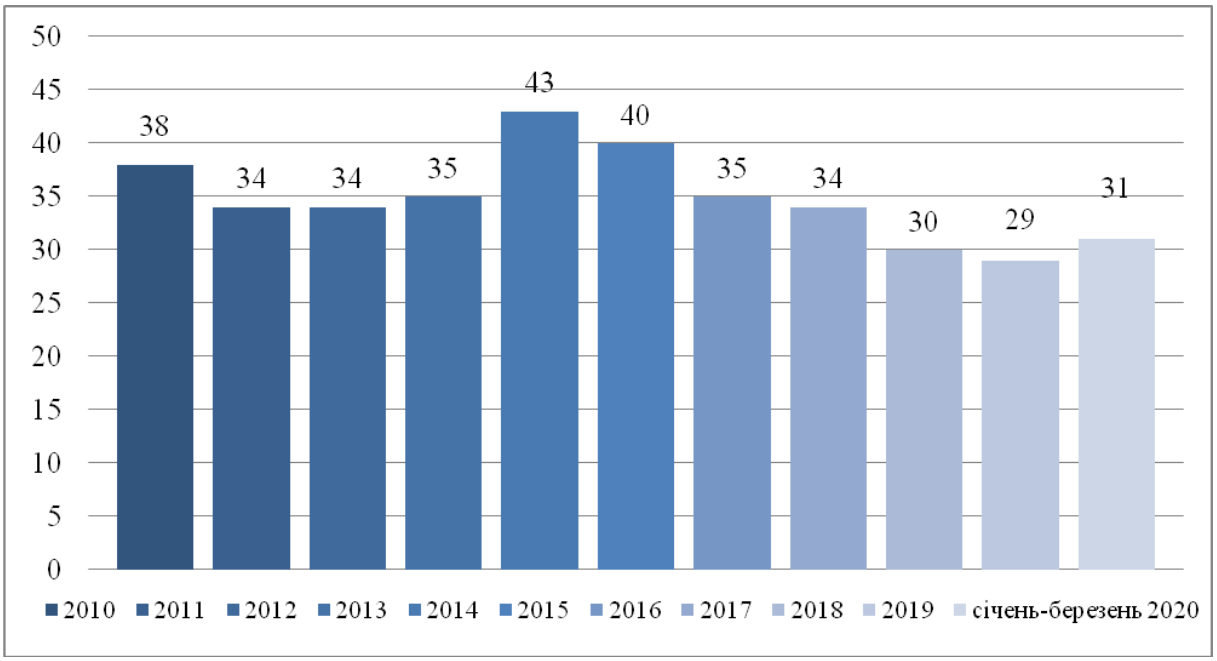


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП)

Джерело: складено на основі [2]

На рисунку можна побачити, що з кожним роком показник тіньової економіки зменшується. Разом з тим, аналізуючи досвід попередніх криз, очікуваним було збільшення рівня тіньової економіки в 2020 році, адже в умовах значної невизначеності бізнес прагне зменшити ризики втрати ресурсів. Суттєво зросли збитки в економіці. Але, саме незвичний характер кризи, спричиненої поширенням пандемії та запровадженням карантинних заходів, визначило нетиповий характер динаміки тіньової економіки із так званими секторальними особливостями. Тому, доцільно розглянути рівень тіньової економіки по видам економічної діяльності, та прослідкувати тенденцію до збільшення тінізації в 2020 році (рис.2).

Аналізуючи дані, можна сказати, що тіньова економіка займає значну частину у економіці, велика часта тінізації припадає на бізнес. Найбільш тінізованими секторами економіки є роздрібна торгівля, поштова діяльність та нерухомість, де масштаби тіньової економіки досягають 50%.

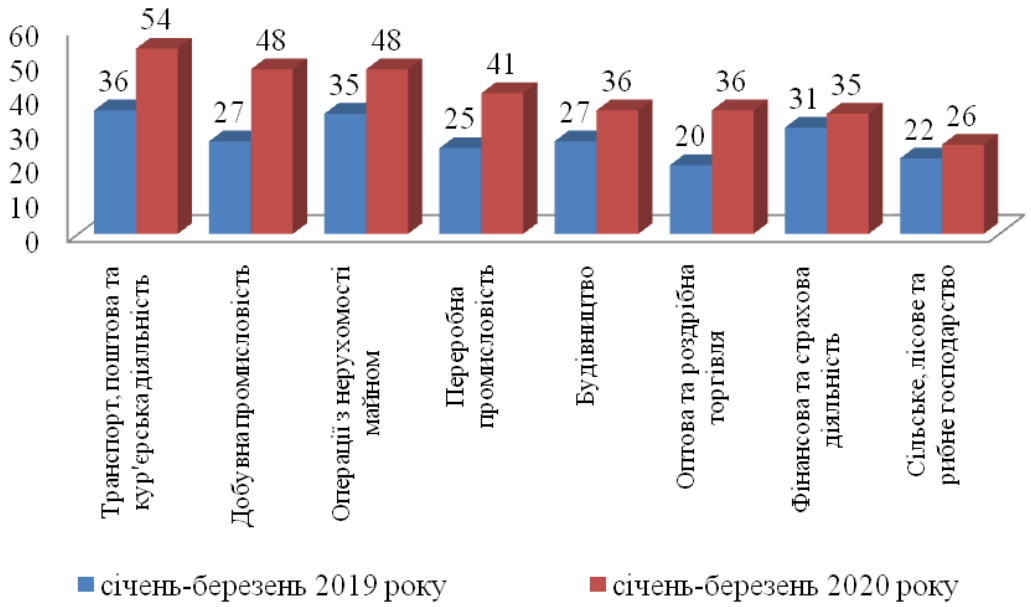


Рис. 2. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від обсягу офіційного ВДВ

Джерело: складено на основі [2].

Залишається низка неподоланих чинників, які стримують процеси детінізації України, серед них можна виділити основні:

– високий рівень корупції в країні;
– низький рівень захисту прав власності;
– ослаблення системи покарання;
– нездатність держави виконувати свої функції;
– наявність територій, непідконтрольних уряду, утворених у ході збройного конфлікту на території країни, та, як наслідок, зростання “потенційних можливостей” для виникнення нових схем контрабанди товарами.

Складовими тіньової економікиє три види ухиляння від податків, а саме:

– приховування доходу від бізнесу;
– приховування реальної кількості найманих працівників;
– приховування реальних розмірів виплаченої зарплати, або ж зарплата «у конвертах» (рис.3).

Розвиток тіньової економіки призводить до негативних наслідків в офіційному економічному секторі, серед яких доцільно виокремити наступні:

1. Втрата податкових надходжень до бюджету і, як результат, ускладнення виконання фінансових зобов’язань держави.

2. Недієвість управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об'єктивної офіційної інформації про розвиток економічних процесів в Україні.

3. Скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів в Україні через ускладнення відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їх відтік за кордон.

4. Зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує процеси приватизації та фінансового оздоровлення виробництва [3].

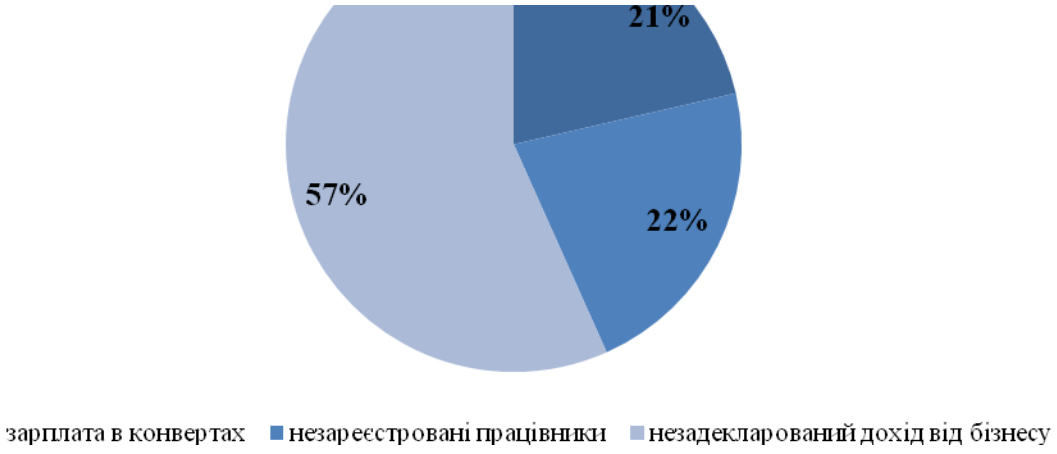


Рис. 3. Компоненти тіньової економіки, % [2]

Отже, ключовою проблемою сучасного світу є фінансова безпека, у забезпеченні якої особливу роль відіграє сталий розвиток економіки і її найважливішої ланки – фінансової системи. У зв'язку з цим до числа надзвичайно актуальних проблем треба віднести формування моделі стійкої фінансової системи. У такому випадку пошук критеріїв, індикаторів, інструментів, що дозволяють виявити приховані дестабілізаційні процеси, визначити шляхи подолання кризових явищ, зміцнення стійкості фінансової системи, стає найважливішим завданням [4-5].

Провівши дослідження і отримавши достатньо даних про тінізацію економіки України, можна зробити висновок, що завдання щодо детінізації економіки продовжує залишатися актуальним для України. У цьому напрямі важливою є консолідація зусиль бізнесу, Національного банку, Уряду та усіх інших зацікавлених державних органів. Завдяки зниженню обсягів тіньової економіки, для функціонування якої необхідний виключно готівковий ресурс, зростатиме і загальний

рівень економіки нашої країни. Адже безготівкові кошти залишатимуться в економіці, а отже, будуть працювати на її розвиток. Зокрема, це сприятиме зниженню вартості кредитування населення та бізнесу, подальшому прогресу валютної лібералізації. Від прозорого ведення бізнесу зростатиме також база оподаткування, тобто відбудеться зростання надходжень до державного бюджету.

Для зниження рівня тінізації необхідно в першу чергу зробити доступні та зручні фінансові послуги для усіх українців. Це досягатиметься через формування та розвиток системи захисту прав споживачів, заходи з підвищення фінансової грамотності українців та розвиток безготівкової економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf.

2. Тенденції тіньової економіки [Електронний ресурс] / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2020. Режим доступу до ресурсу: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki.

3. Цвігун Т. В., Нечипорук О.І. Тінізація економіки: причини та особливості впливу на економічний розвиток [Електронний ресурс] / Економіка і суспільство. 2018. Режим доступу до ресурсу: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/37.pdf.

4. Ліснічук О. А. Сучасні теоретичні підходи до оцінки стійкості фінансової системи країни [Електронний ресурс] / Фінанси, грошовий обіг та кредит. 2019. Режим доступу до ресурсу: https://eprints.oa.edu.ua/7859/1/22.pdf.

5. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: монографія: К.: Комп’ютерпрес. 2006.

Ковальчук Лідія Вікторівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Ріппа Марія Богданівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ

В Україні, на відміну від країн з розвиненою ринковою економікою, де процес розвитку підприємництва та систем підтримки проходив природним шляхом, розвиток вітчизняного підприємництва зіткнувся з низкою значних труднощів. Україна, яка перебуває вже довгий період в нестабільних економічних умовах, змушена вирішувати багато проблем в умовах обмеженого часу. Важливою причиною обмеженого розвитку підприємництва в країні є брак фінансових ресурсів.

В таких умовах важливого значення набуває формування належного рівня оборотних коштів підприємства, яке напряму пов’язане з його фінансовою діяльністю. Від якості управління оборотними коштами залежить безперервність процесу виробництва, діяльності щодо надання полуг та реалізації продукції, а також стан ліквідності, платоспроможність і фінансові результати підприємства.

Сьогодні в економічній літературі існує доволі багато різноманітних підходів до визначення економічної сутності поняття «оборотні кошти», деякі з них наведенні у таблиці 1.

Проаналізувавши визначення поняття «оборотні кошти», таблиці 1, можемо визначити три основні підходи, науковець Примак Т. О., Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., та Михайленко Р. М. схиляються до того, що оборотні кошти це грошові кошти, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, Зятковський І. В. та Поддєрьогін А. М. визначають оборотні кошти, як авансовану вартість, а Бланк І. О., Гриньова В.М. та Коюда В. О. визначають оборотні кошти, як мобільні активи, які використовує і реалізує підприємство протягом року або операційного циклу.

Таблиця 1

Підходви до визначення поняття «оборотні кошти»

Автор	Визначення
Примак Т. О.	«це сукупність грошових засобів суб'єкта господарювання, необхідних для формування і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів, а також фондів обігу».
Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М.	«це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу суб'єкта господарювання для забезпечення безперервного виробництва, а також реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції»
Зятковський І. В.	«це грошові кошти, авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу суб'єкта господарювання, які забезпечують безперервність процесу виробництва і проведення розрахунків».
Поддєрьогін А. М.	«це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди суб'єкта господарювання й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції, а також отримання прибутку».
Бланк І. О.	«сукупність майнових цінностей суб'єкта господарювання, що відповідно обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу».
Гриньова В.М., Коюда В. О.	«це кошти, що обслуговують процеси діяльності суб'єкта господарювання, які беруть участь одночасно і в процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції».

Джерело: складено автором на основі [1]

Основною метою оборотних засобів є забезпечення стабільного випуску продукції та руху виробництва на всіх його етапах. Якісне та оптимальне використання оборотних засобів можемо охарактеризувати наступними показниками [2]:

- швидкістю оборотних коштів підприємства;
- тривалістю обороту на підприємстві;
-залишком оборотних коштів підприємства;
- коефіцієнтом оборотності.

Важливе значення має класифікація оборотних коштів, адже дозволяє підприємству визначити оптимальний склад і структуру, а також потребу та джерела формування його оборотних коштів, від цього безпосередньо залежить фінансовий стан підприємства. Загалом оборотні кошти класифікуються за декількома ознаками, які схематично подано на рисунку 1.

КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Залежно від участі у кругообігу коштів	оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди; оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.
За методами планування	нормовані; ненормовані
За джерелами формування	залучені; власні та прирівняні до власних; інші
Залежно від ліквідності	абсолютно ліквідні кошти; швидко реалізовані оборотні кошти; повільно реалізовані оборотні кошти
Залежно від ступеня ризику вкладання капіталу	оборотний капітал з мінімальним ризиком вкладень; оборотний капітал з середнім ризиком вкладень;оборотний капітал з високим ризиком вкладень
Залежно від стандартів обліку і відбиття в балансі підприємства	оборотні кошти в запасах; кошти; розрахунки; інші активи
Залежно від матеріально-речовинного утримання	предмети праці; готова продукція і товари; гроші і кошти в розрахунках

Рис. 1. Класифікація оборотних коштів

Джерело: складено автором на основі [3]

Важливим завданням менеджерів підприємства при здійсненні управління оборотними коштами підприємства є визначення оптимальної потреби в них. Корчагіна В. Г. Зазначає: «занадто значні обсяги оборотних коштів зв’язують відповідний капітал і зменшують можливість його вигідного альтернативного використання, а також уповільнюють його оборот, що відбивається на витратах і фінансових результатах діяльності. Проте брак оборотних коштів не тільки спричиняє перебої в торгово-операційному процесі та призводить, у зв’язку з цим, відповідно до зниження обсягу товарообороту і прибутку підприємства в поточному періоді, а й може сприяти втраті споживачів, що матиме негативні наслідки у майбутньому. Саме тому визначення оптимальної величини оборотних коштів, дотримуючись якої суб’єкт господарювання може нівелювати негативні наслідки, є сьогодні об’єктивною необхідністю» [4]. Відповідно, оптимальною є

мінімальна величина оборотних коштів, яка є необхідною для забезпечення стабільного і надійного процесу реалізації товарів, послуг та розрахунків.

Доцільно окремо розглянути власні та залучені джерела фінансування оборотних коштів підприємств (таблиця 2). Мінімальна потреба суб'єкта господарювання в оборотних коштах реалізується за рахунок таких власних ресурсів, до яких належать [5]:

– статутний фонд підприємства;

– відрахування від прибутку підприємства;

– цільове фінансування та цільові надходження (з інших структурних підрозділів, підприємств, а також державного і місцевого бюджетів);

– приріст постійних пасивів підприємства.

Таблиця 2

Джерела формування оборотних коштів підприємств

Джерела формування оборотних коштів	
власні	статутний фонд відрахування від прибутку підприєммства, цільове фінансування та цільові надходження, а також приріст постійних пасивів
залучені	короткострокові кредити, а також комерційні кредити та кредиторська заборгованість
факторинг	нетрадиційна банківська послуга

Джерело: складено автором на основі [5]

Окремо варто розглянути факторинг, як ефективне джерело формування оборотних коштів. Без застосування факторингу дебіторська заборгованість потребує додаткових джерел фінансування, адже ця заборгованість певний період знаходиться безпосередньо на балансі постачальника. Використання факторингу дозволяє отримати фінансування у розмірі 70–90 відсотків від суми дебіторської заборгованості, а також закупити новий товар, відвантажити його, та знову здійснити закупівлю.

Зазначимо, що використання факторингових послуг є поширеною практикою в усіх розвинених країнах світу. Поширене застосування факторингу спричинене прагненням підприємств до прискорення обігу коштів у власних розрахунках, а також скороченням розмірів дебіторської заборгованості і зменшення обсягу наявних неплатежів.

Отже, оборотні кошти підприємства – це кошти, які спрямовані безпосередньо на фінансування виробничого циклу підприємства для виготовлення та реалізації новоствореного продукту та послуг з метою отримання прибутку. Джерелами формування оборотних коштів підприємств є не лише власні та залучені кошти, а також сьогодні практикується використання факторингу. З метою ведення безперервного виробництва підприємству потрібно мати чітко визначену суму обігових коштів, надлишок або нестача оборотних коштів можуть призвести до виникнення на підприємстві таких негативних явищ, як знецінення коштів внаслідок інфляційних процесів або до скорочення виробництва та зменшення прибутку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коритько Т. Ю. Управління оборотними коштами промислового підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. 2013. № 2. - С. 325-329. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2013_2_56

2. Попова О. М. Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства. *Економіка і менеджмент 2020: перспективиінтеграції та інноваційного розвитку.* 2020. URL: http://confcontact.com/2020-ekonomika-i-menedzhment/EIM_2020_tom3.pdf#page=34.

3. Андросова О. Ф., Шестопалова О.В. Особливості формування та управління оборотними ресурсами підприємства. *Запорізький національний університет.* 2013. URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/2284/1/Androsova_Features_of_the_formation.pdf.

4. Корчагіна В. Г., Олексенко Т.О. Визначення механізму оптимізації складу оборотних коштів. *Збірник наукових праць за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти».* 2020. URL: http://manhole.nmetau.edu.ua/file/conf-nmetau_accounting_2020.pdf#page=390.

5. Фаринович І. В. Економічна сутність оборотних коштів та джерела їх формування. *Видавництво Львівської політехніки*. 2011. №704. С. 114–119.

Коник Мар'яна Іванівна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні, в умовах нестабільного економічного розвитку вітчизняної економіки, в Україні існує проблема динамічності зовнішнього ринкового середовища, що у свою чергу спричиняє мінливість попиту та пропозиції, нестабільності конкурентного середовища, зміни цін на товари та фактори виробництва та інші макро- і мікроекономічні проблеми. В таких умовах, найпершим завданням менеджерів підприємства є здійснення детальної оцінки ситуації та формування поточних і перспективних можливостей по забезпеченню стабільного розвитку підприємства, зокрема, за рахунок управління власним фінансовим потенціалом.

Доцільно зазначити, що у економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансовий потенціал», відповідно у таблиці 1 подано ряд підходів до визначень даного поняття.

Таблиця 1

Погляди вчених на трактування фінансового потенціалу

Автор	Визначення
Довгань Л.П.	«це найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності» [3].
Гавва В.Н.	«це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку» [2]
Петренко С.Н.	«це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат» [2].
Школьник І.О.	«здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів» [2].

Джерело: складено автором на основі [2,3]

Фінансовий потенціал не існує як окрема економічна складова, він є елементом загального економічного потенціалу суб'єкта господарювання, оскільки відображає можливості і здатності підприємства в усіх сферах його діяльності. Фінансовий потенціал не створюється спонтанно та хаотично, існує відповідна послідовність етапів, які передують його формуванню. Фінансовий потенціал суб'єкта господарювання та його рівень мають тісний зв'язок із конкурентоспроможністю підприємства. Фінансовий потенціал є одним з головних факторів, який визначає успішність діяльності підприємства при сучасних нестабільних умовах ринку. Зазначимо, що чим більший рівень фінансового потенціалу підприємства, тим більш інвестиційно привабливим та конкурентоспроможним воно є [3].

З метою забезпечення високого рівня фінансового потенціалу підприємства, менеджерам необхідно приділяти особливу увагу розробці механізмів управління ним. Головною метою управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків підприємства, з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату його діяльності. Основними завданнями управління фінансовим потенціалом підприємства є [4]:

1) мобілізація фінансових ресурсів, які є необхідними для закріплення ефективного виробничого циклу;

2) дослідження напрямів максимізації прибутку, а також нарощення рентабельності; оперативне виконання наявних зобов'язань як перед органами доходів і зборів, перед клієнтами, так і безпосередньо перед працівниками підприємства;

3) перевірка та контроль за раціональним, ефективним та цільовим використанням наявних фінансових ресурсів.

Управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання передбачає чітке планування, організацію та системний контроль забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для ведення виробничо-господарської діяльності, враховуючи стратегічні перспективи, а також забезпеченість власним капіталом в необхідному обсязі для дотримання умов ліквідності та фінансової стійкості. Управління фінансовим потенціалом сьогодні є однією з першочергових потреб підприємства та гарантією його ефективної діяльності [5]. При здійсненні процесів управління фінансовим потенціалом підприємства, важливо враховувати фактори впливу на його внутрішнє та зовнішнє середовище (рис. 1.)



Рис. 1. Фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [2]

Наковець Курінна О.В. зазначає: «виходячи з того, що фінансовий потенціал суб'єкта господарювання має синтетичний характер, а його надзвичайний динамізм знаходиться під впливом ряду факторів, вважаємо, що організація його управління має базуватися на принципах, які будуть відображати загальні економічні положення даного процесу та специфіку об'єкту, яким здійснюється управління фінансовим потенціалом» [6]. Основні принципи управління фінансовим потенціалом підприємства, за Курінною О.В., схематично подано на рис. 2. Зазначимо, що зображені на рис. 2 принципи управління фінансовим потенціалом підприємства є взаємопов'язаними між собою і характеризують як загальні вимоги до організації даного процесу, так і безпосередньо особливості фінансового потенціалу підприємства.

Механізм управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання є системою, яка створює взаємодію регулювання, діагностики, а також моніторингу показників, що характеризують нормальний, абсолютний, нестабільний та кризовий типи фінансової стійкості, а також дозволяють підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства [5].

З метою оптимізації процесів управління фінансовим потенціалом підприємства, менеджерам доцільно будувати стратегію управління орієнтуючись на наступні підходи [6]:

1. Удосконалення фінансового потенціалу підприємства шляхом зменшення вихідних та збільшення вхідних грошових потоків.

2. Мобілізація внутрішніх резервів підприємства, шляхом проведення реструктуризації активів підприємства, а також проведенням заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу підприємства.

3. Врахування впливу конкуренції на ринку.

4. Важливість оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів підприємства.

5. Формування та прийняття рішень щодо досягнення відповідного компромісу між вимогами прибутковості, надійності, а також ліквідності капіталу.

6. Регулювання структурних перетворень у фінансовому потенціалі підприємства.

7. Використання інноваційних методів управлінського впливу на фінансові ресурси підприємства.

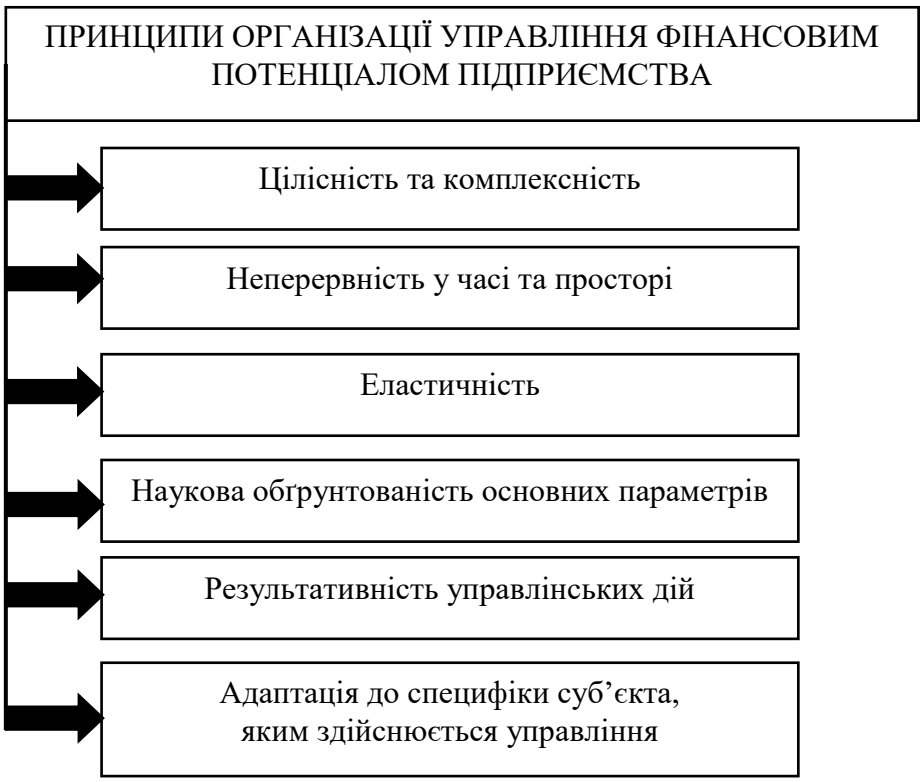


Рис. 2. Принципи організації управління фінансовим потенціалом підприємства.

Джерело: складено автором на основі [6]

Отже, в сучасних нестабільних економічних умовах важливою складовою діяльності будь якого підприємства повинна бути ефективна політика управління власним фінансовим потенціалом. Адже фінансовий потенціал є основою для створення й розвитку стійких конкурентних переваг підприємства на ринку. Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків підприємства з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для досягнення даної мети менеджери підприємства

повинні мати правильно складений фінансовий план власної діяльності, а також застосовувати новітні підходи до управління наявними та потенційними фінансовими ресурсами. Оптимізація фінансового потенціалу підприємства можлива шляхом підвищення результативності розміщення та використання власних та залучених фінансових та нефінансових ресурсів. При цьому важливо забезпечувати безперервний розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі збільшення прибутку й активів підприємства, при збереженні його кредитоспроможності та платоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В. Управління фінансовим потенціалом підприємства / О. В. Ареф'єва, М. М. Андрієнко, О. Р. Кравченко. // Мукачівський державний університет. – 2018. – №18. – С. 252–256.

2. Співак С. І. Управління фінансовим потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / С. І. Співак, А. М. Довгань // Луганський національний аграрний університет економічний факультет. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: http://176.101.220.8:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/854/051_20_Довгань%20A.M..pdf?sequence=1&isAllowed=y.

3. Довгань Л. П. Фінансовий потенціал підприємства: ресурсний підхід формування категорії / Л. П. Довгань, Д. М. Цвик. // Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи. – 2019. – №1. – С. 235–259.

4. Марченко В. М. Управління фінансовим потенціалом підприємства / В. М. Марченко, А. І. Бондар. // Ефективна економіка. – 2018. – №11.

5. Кузенко Т. Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства / Т. Б. Кузенко, Н. В. Сабліна // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 4. - С. 123-130. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_4_16

6. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств / О. В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 1. - С. 161-171. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2014_1_18

Кос Надія Вікторівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Биховченко Валентина Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

Актуальність дослідження. Системна політико-економічна криза, яка розгорнулася в Україні в 2014-2017 роки призвела до розбалансування грошової маси та дестабілізації національної грошової одиниці у формі девальвації, зростання частки готівки у загальному обсязі грошової маси, стагнації кредитування суб'єктів реального сектору економіки та масового вилучення депозитів з банківської системи. Варто зауважити, в свою чергу, що дисбаланси грошово-кредитної сфери вкрай негативно позначилися на ефективності функціонування фінансових інструментів макроекономічної стабілізації, зокрема в частині створення передумов для збалансованого та комплексного соціально-економічного розвитку України. За таких умов посилюється необхідність обґрунтування механізму грошово-кредитної політики та фінансових інструментів збалансованості національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку теоретичних засад та практиці функціонування фінансових інструментів присвятили свої праці вітчизняні науковці В. Базилевич, В. Биховченко, В. Геєць, М. Єрмошенко, О. Василик, М. Кужелєв, І. Лютий, В. Опарін. Проте, нажаль посилення впливу глобалізаційних процесів і кризових явищ на розвиток вітчизняних фінансових систем, пошук сталих механізмів та фінансових інструментів досягнення макроекономічної та фінансової стабілізації будь-якої національної економіки, потребують подальших досліджень у цьому напрямку.

Мета статті полягає у дослідженні ролі фінансових інструментів в процесі забезпечення макроекономічної стабілізації на основі дослідження економічної та фінансової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що у сучасній вітчизняній науці небагато фундаментальних досліджень, присвячених

вивченню положень застосування фінансових інструментів макроекономічної стабілізації. Досі немає комплексної розробки фінансових інструментів, теоретичних обґрунтувань взаємозв'язку макроекономічної політики держави з фінансово-бюджетною політикою, що неможливо зробити без дослідження етапів використання фінансових інструментів.

Сутність макроекономічної стабілізації полягає у подоланні макроекономічної нестабільності (незбалансованості). Макроекономічна нестабільність полягає у коливанні обсягу національного продукту, рівня цін, зайнятості та відсутності умов для стабільного зростання обсягу ВВП.

Враховуючи досвід використання фінансових важелів макроекономічної стабілізації, варто їх умовно поділити на три основні етапи. Основними показниками даного поділу є ступінь жорсткості фіскальної та монетарної політики, який визначається рівнем дефіциту бюджету у ВВП, джерелами його фінансування та швидкістю зростання грошових агрегатів.

На першому етапі (1991–1995 рр.) застосовувалась практика фінансування Національним банком дефіциту бюджету, яка за своєю сутністю була прямим кредитуванням уряду. При цьому, з огляду на недосконаліть податкового законодавства та системи адміністрування податків, за збереження значних соціальних гарантій і високої частки державної власності в економіці, успадкованих від Радянського Союзу, рівень дефіциту бюджету був доволі високим. У 1992 р. він становив майже 14% ВВП. Взагалі динаміка загальноекономічних показників свідчить про негативну тенденцію розвитку української економіки у 1991–1994 рр.

Із початку 1992 р. урядом В. Фокіна було проголошено «лібералізацію» ринкової торгівлі та повну свободу ринкових цін, за винятком цін на деякі ключові товари. Саме ця акція, разом із запровадженням купоно-карбованців, перетворилася на вирішальний фактор прояву спочатку галопуючої, а потім і гіперінфляції. Реальна вартість грошової одиниці впала до катастрофічно низького рівня. Політика "шокової терапії" спрацювала на повну руйнівну силу.

Другий етап охоплює 1996–1999 рр. Він є етапом економічної та бюджетної стабілізації. Цільовим орієнтиром другого етапу було подолання бюджетного дефіциту з метою переходу від рестриктивної бюджетної політики до стимулюючої шляхом зміни бюджетного

фінансування на бюджетне стимулювальної. На цьому етапі макроекономічного регулювання передбачалось завершення лібералізації та реформи державних фінансів, а також здійснення заходів для досягнення економічної стабілізації. Важливими складовими стратегії другого періоду були подолання кризи платежів, стабілізація цін, на фоні реструктуризації підприємств та стимулювання виробництва, ефективного використання фінансових ресурсів і підвищення відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності за платіжну дисципліну.

На початку другого етапу НБУ проводив в основному рестрикційну монетарну політику. Тривала лібералізація, застосовувалися переважно непрямі важелі монетарної політики.

Третій етап трансформації економіки України 2000–2010 рр. став роком закріплення економічних зрушень, започаткованих у попередні роки. Поліпшення ситуації в економіці було зумовлено відносно збалансованою макроекономічною політикою уряду та Національного банку України, спрямованою на виконання завдань, визначених Посланням Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000–2004 роки», в якому основним стратегічним завданням України на наступні п'ять років було визнано реалізацію політики економічного зростання.

Монетарні важелі 2000–2010 рр. були нестандартними і за своїми параметрами враховували функціональну незрілість грошово-кредитної системи України, яка ще не набула рис сталої грошово-кредитної системи ринкового типу. У ній ще зберігалися ознаки перехідних структур, не повною мірою виявлялися закономірності ринкового саморегулювання (відсутність прямої кореляції між динамікою, яка характеризує пропозицію грошової маси (М3), та динамікою цін; відсутність бажаного взаємозв'язку між обліковою ставкою та кредитною ставкою комерційних банків тощо).

Для вирішення проблем макроекономічної стабілізації в українській економіці особливої ваги набувають ті фінансові правила, які пов'язують фінансову сферу з реальним сектором національної економіки. Адже стійкий тренд на зростання розриву між потенційними та фактичними обсягами реального ВВП саме в українській економіці робить усі інші дисбаланси відносно другорядними й менш актуальними.

Після продовження та поглиблення у 2015 році кризових явищ 2016 – 2017 роки стали періодом макроекономічної стабілізації в

Україні. Так, падіння економічного зростання у 2015 році на 9,8% змінилося на відновлення економічного зростання у 2,3% та 2,5% відповідно у 2016 та 2017 роках завдяки насамперед активізації споживчого, інвестиційного попиту, а також сприятливій кон'юнктурі на зовнішніх товарних ринках та продовженню переорієнтації на нові ринки збуту, насамперед країн ЄС.

Поступове пожвавлення економічної активності та покращення ділових очікувань підприємств сприяли відновленню попиту на робочу силу з початку 2016 року, проте рівень безробіття залишався високим упродовж 2016 – 2017 років на тлі наявних диспропорцій між попитом на робочу силу та її пропозицією і посилення міграційних процесів. Споживча інфляція прискорилася у 2015 році до рекордних з 1995 року 43,3%, однак у 2016 – 2019 роках вдалося приборкати високі темпи інфляції.

Нажаль початок 2020 рік став досить важким для економіки України, пандемія спричинена вірусом COVID-19 знизила стабільність в державі. ВВП через пандемію COVID-19 скоротиться на 7% у 2020 році внаслідок впливу на економіку зовнішніх та внутрішніх шоків. Перед пандемією очікувався приріст ВВП на 3%.У той же час за оцінкою МВФ, українська економіка зменшиться за підсумками 2020 року на 8,2%3. Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки.

Аналізований період пов'язує три змінні реального сектора економіки – ВВП (Y), заробітну плату (w), зайнятість працездатних (L) – та одну змінну фінансового сектора – частку податків у доходах, або агреговану податкову ставку (t). Теоретична конструкція моделі ґрунтується на бюджетному обмеженні, побудованому в такий спосіб, щоб акцентувати увагу на особливому елементі бюджетних видатків, а саме: на соціальних виплатах із безробіття. Тому бюджетне обмеження подається у такому вигляді:

$$G + \beta w(1 - t)(N - L) = tY,$$

де G – видатки державного бюджету, крім тих, що пов'язані з виплатами з безробіття; β – коефіцієнт зв'язку між виплатами з безробіття та зарплатою працюючих; $w(1 - t) = wN$ – зарплата після оподаткування; $(N - L)$ – кількість безробітних; $tY = tF(L, -K)$ – податкові надходження до бюджету).

Шляхом диференціювання зарплати після оподаткування (wN) по зайнятості (L), за наведеним рівнянням бюджетного обмеження, виводиться функція зв'язку зарплати та зайнятості та визначається її (функції) нахил.

Правило незростання агрегованої податкової ставки t у контексті «розриву» (збільшення або зменшення) податкової ставки з урахуванням зайнятості на ринку праці, подається у вигляді рівняння:

$$[G + \beta wN(N - L)] - tF(L, -K) = \Delta t,$$

де Δt – зміна податкової ставки.

Рівняння правила має достатньо простий економічний зміст, а саме: податкова ставка може зростати не лише під впливом збільшення рівня зарплати ($wN\uparrow$), а й унаслідок скорочення зайнятості ($L\downarrow$).

Суттєвим елементом правила незростання податкової ставки є коефіцієнт еластичності (зв'язку) бюджетних витрат, повязаних із соціальними виплатами безробітним, із зарплатою працюючих (β). Адже, за формулою правила, при зростанні значень коефіцієнта, за інших рівних умов, макроекономічна нестабільність у формі зростання «розриву» податкової ставки ($\Delta t\uparrow$) збільшуватиметься. Тому параметр β має бути об'єктом моніторингу уряду, якщо останній дійсно прагне забезпечити фінансову стабілізацію на тлі змін, що відбуваються на ринку праці.

У процесі реалізації напрямів та виконання завдань Програми Фінансової стабільності та сталого розвитку економіки, що у 2020 - 2021 році будуть створені передумови стійкого розвитку економіки України, перетворення фінансового сектору України в конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом.

На сьогодні у 2020 році економічний сектор працює з низькою прибутковістю спричиненою карантинними обмеженнями та пандемією COVID-19, але поступово відновлює свою інвестиційну привабливість, банківський сектор став більш консолідованим та має диверсифіковану структуру – система більш конкурентоспроможна та менш фрагментарна; упроваджено ефективний механізм захисту прав кредиторів та банківське кредитування поступово відновлюється, його обсяги збільшуються темпами, що забезпечують бажану динаміку економічного зростання і не створюють інфляційного тиску та системних ризиків; баланси фінансових установ очищено від проблемних активів, резерви за ризиками формуються вчасно та в повному обсязі, ліміти кредитування великих позичальників та пов'язаних осіб дотримуються в повному обсязі.

Висновки. Можна зробити висновок, що на першому етапі важелі фіскальної політики були надзвичайно м'якими. Важелі грошово-кредитної політики, по суті, були підпорядковані м'якій бюджетно-податковій політиці. На другому етапі важелі монетарного характеру отримали певну незалежність від фіскальних. Тоді як фіскальні важелі залишались відносно м'якими, монетарні стали більш жорсткими. Впровадження на третьому етапі більш жорстких фіскальних важелів водночас із незалежними монетарними важелями уможливили створення умов для збереження макроекономічної стабільності, що за допомогою структурних реформ і сприятливої зовнішньої кон'юнктури забезпечило досягнення високих темпів економічного розвитку.

Отже, аналіз особливостей трансформації економіки України вказує на те, що вплив фінансових важелів на макроекономічні процеси є доволі значним. Невдала комбінація фінансових важелів здатна порушити макроекономічну стабільність, що погіршує умови економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська Я.В. Покришка Д.С., Молдован О.О. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки : наук. – аналіт. матер. К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. 88 с. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Finstabiln-5bbf4.pdf.

2. Биховченко В. П. Рівні забезпечення фінансової стабільності: інституціональний аспект. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського. Сер. Економічні науки*. 2011. № 4. С. 6-10.

3. Власюк О. С. Фінансова система інформаційної економіки. *Стратегічна панорама*. 2017. № 2. С. 9-16.

4. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 5. С. 5–18.

5. Чугунов І. Я., Макогон В. Д. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень. *Економічний часопис-XXI: науковий журнал*. №158(3-4(2)). 2016. С. 66–69.

6. Юрчишин В. Пост-кризове економічне відновлення і перспективи для України. К.: Центр Разумкова, 2011. 48 с.

Куницька Анастасія Дмитрівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Коляда Тетяна Анатоліївна,
к.е.н., с.н.с., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Інвестиції відіграють важливу роль у функціонуванні вітчизняних підприємств, їх залучення повинно бути одним з пріоритетних напрямів фінансової політики країни. Адже забезпечити сталий економічний розвиток держави неможливо без надходження фінансових інвестицій. Під інвестиціями, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», розуміються всі види майнових, а також інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті чого утворюється прибуток або досягається відповідний соціальний ефект [1].

При цьому ефективне використання залучених фінансових ресурсів можна забезпечити тільки в рамках ретельно розроблених інвестиційних проектів. У таблиці 1 систематизовано основні підходи до визначення сутності поняття «інвестиційний проект».

Таблиця 1

Тлумачення сутності поняття «інвестиційний проект»

Автор	Визначення
Федоренко В.	«це викладення мети та особливостей певних інвестицій й обґрунтування їх доцільності»
Несветаєв Ю.	«це будь-яка діяльність, спрямована на досягнення визначених економічних або соціальних цілей і яка вимагає для своєї реалізації витрат чи використання капітальних ресурсів, тобто капітал утворювальних інвестицій»
Гриньова В.	«це основний документ, який визначає необхідність проведення реального інвестування, у якому в загальноприйнятій послідовності його розділів подаються основні характеристики інвестиційного проекту та фінансові показники, пов'язані з його реалізацією»
Щукін Б.	«це спеціально підготовлений проектний документ, з максимально повним обґрунтуванням і описом всіх особливостей майбутнього інвестування»

Джерело: складено автором на основі [2]

Прибутковість інвестиційних проектів найперше залежить від ефективного вибору джерел їх фінансування та оптимального їх співвідношення. Основні джерела фінансування інвестиційних проектів підприємств систематизовано на рис. 1.

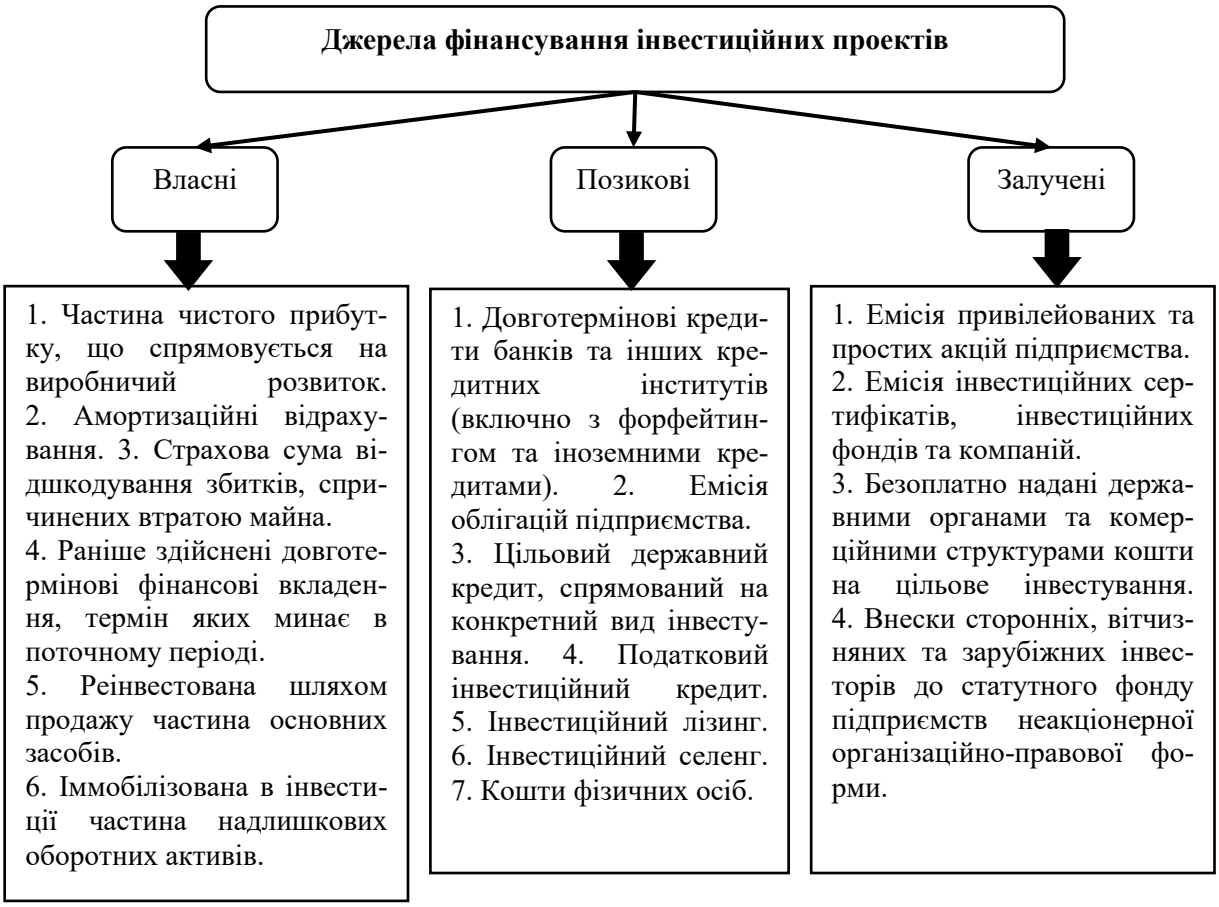


Рис. 1. Джерела фінансування інвестиційних проектів підприємств

Джерело: складено автором на основі [3]

Сьогодні для вітчизняних підприємств існують проблеми у залученні фінансових ресурсів для реалізації власних інвестиційних проектів. Зокрема, серед власних джерел найбільш реальними є прибуток, доходи від реалізації частини основних фондів та частина оборотних активів. Серед позикових ресурсів найбільш оптимальними для підприємств є випуск корпоративних облігацій. Але варто зазначити, що такий вид фінансування може бути успішним лише у підприємств з високим рівнем ділової репутації – емісія облігацій таких підприємств може зацікавити великих інвесторів, наприклад банківські установи. Для підприємств досі залишається проблемним залучення довготермінових банківських кредитів, що спричинено високим

ступенем ризику вітчизняних інвестиційних проектів, а також недосконалістю ресурсної бази вітчизняних банківських установ.

Вітчизняна практика фінансування інвестиційних проектів підприємств має свої особливості, яка полягає в залежності поведінки інвесторів з динамікою економічної кон'юнктури ринку, станом розвитку НТП та загальною фінансовою ситуацією в державі. Сьогодні, з одного боку, існує потреба реалізації інвестиційних проектів, зорієнтованих на оновлення основного капіталу підприємств. З іншого боку, вітчизняна економіка перебуває у затяжній кризі, яка періодично поглиблюється новими кризовими явищами. В результаті чого виникає переважання власних коштів підприємств у загальних обсягах фінансування інвестиційних проектів (рис. 2).

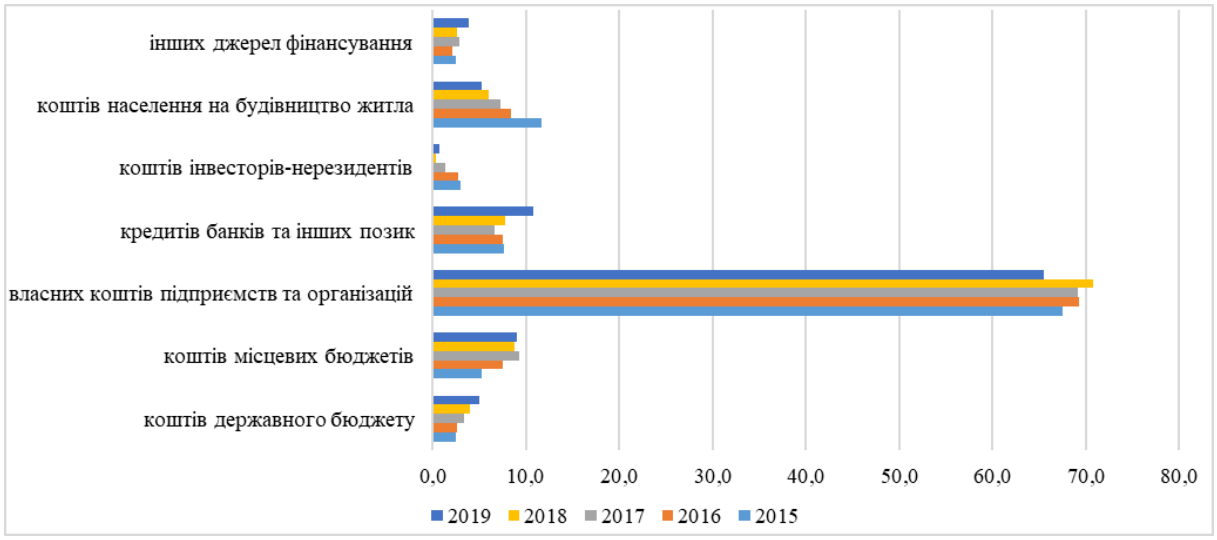


Рис. 2. Структура джерел фінансування інвестиційних проектів у 2015-2019 роках

Джерело: складено автором на основі [4]

Відповідно до показників рисунку 2, спостерігаємо, що сьогодні в Україні склалася ситуація, коли більшість інвестиційних проектів фінансуються за рахунок власних коштів підприємств, що зумовлено дефіцитністю зовнішніх ресурсів, спричиненої численними кризовими явищами, та низьким рівнем інвестиційної привабливості України. Фінансування за рахунок кредитів банків та інших позик також є незначним, всі інші джерела фінансування мають невелику частку, яка практично не змінюється протягом досліджуваного періоду.

Негативним чинником у фінансуванні інвестиційних проектів підприємств є відсутність фіскальних стимулів з боку держави. Сьогодні в Україні не мають поширення застосування податкових стимулів, які успішно функціонують у багатьох розвинених країнах світу, зокрема: податкові канікули, інноваційна знижка, інвестиційний кредит тощо [5, с.7]. Фінансування інвестиційних проектів за допомогою залучених коштів ускладнюється кризою в банківському секторі, великими ставками банківських кредитів, нерозвиненістю вітчизняного ринку цінних паперів, що ускладнює обіг капіталів та відповідно знижує привабливість вітчизняних інвестиційних проектів для іноземних інвесторів. Загалом, фактори, які впливають на процес прийняття рішень інвестором наведені на рис. 3.

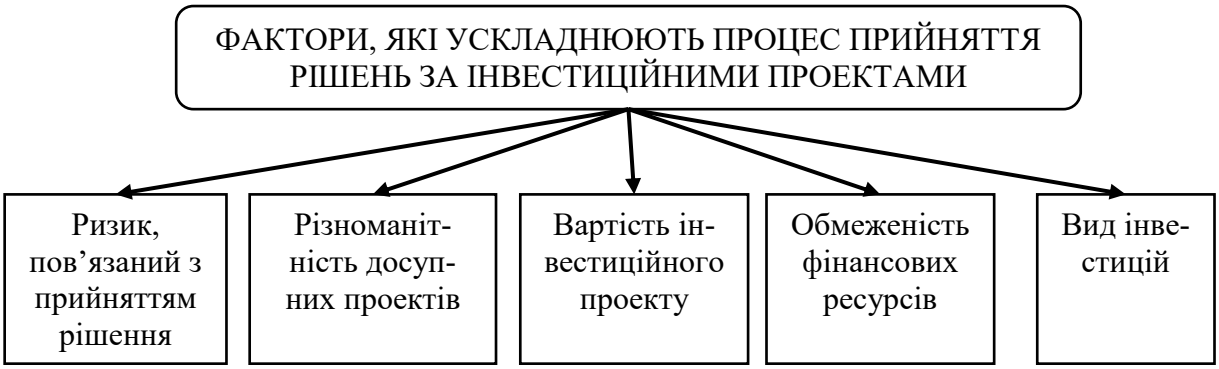


Рис. 3. Фактори, які впливають на процес прийняття рішень за інвестиційними проектами

Джерело: складено автором на основі [6]

Фінансова та соціально-політична криза значно звузила внутрішні джерела фінансування інвестиційних проектів підприємств. Безпосередньо впливає на ці процеси інвестиційний клімат держави, який сьогодні є доволі несприятливий. Низький інвестиційний імідж держави робить країною не привабливою для міжнародних інвесторів, які вимушені з обережністю ставитися до підвищених ризиків інвестування. Вважаємо, що покращення інвестиційного клімату країни посприяє залученню необхідних інвестиційних ресурсів для проведення модернізації, оновлення виробництва, посприяє впровадженню новітніх технологій, а також нарощування основних фондів вітчизняних підприємств.

Отже, інвестиції – важливе джерело фінансових ресурсів. В нестабільних економічних умовах, залучення інвестицій є дієвим інструментом пожвавлення бізнесу. Сьогодні вітчизняні підприємства

перебувають в доволі скрутному становищі, фінансування інвестиційних проектів відбувається переважно за рахунок власних коштів. Причиною цього є переважно політично-економічна нестабільність, яка прямо впливає на інвестиційний імідж держави. З метою пожвавлення фінансування інвестиційних проектів вітчизняних підприємств, найперше доцільно покращити інвестиційний імідж країни, а також створити сприятливу ринкову інфраструктуру, зокрема вигідні банківські кредити та сприятливі умови функціонування ринку цінних паперів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради. 1991. № 47. 23 с.

2. Єременко В.М., Марченко О.І. Теоретичні засади визначення поняття інвестиційного проєкту та його фінансування. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5707/1/6017_IR.pdf#page=215.

3. Заярна Н.М. Проблеми фінансування інвестиційних проектів українських підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22 (2). С. 176-180.

4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2019 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm.

5. Коляда Т.А. Привлечение инвестиций в государственный сектор экономики: особенности и тенденции развития. Бізнес Інформ. 2007. № 5. т.2. С. 6-8.

6. Опікунова Н.В., Лопата В.Г. Вибір методу фінансування інвестиційних проектів нафтопереробного підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 51. С. 125-131.

Лазаренко Ігор Вадимович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Сокирко Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ОСНОВНИХ ОБ'ЄКТІВ ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Планування та розвиток сучасної мікроекономіки та макроекономіки України, її інтеграція у світову економічну систему вимагають використання суб'єктами господарювання систем внутрішньофірмового планування. Особливо актуальним стає проблема основних об'єктів внутрішньофірмового планування у продуктовій сфері, що обумовлено передусім загостренням конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому продуктових ринках, а також зростанням вимог споживачів до якості продуктових товарів та послуг.

Не зважаючи на відповідні розробки у сфері ризик-менеджменту та на різноманітність підходів до внутрішньофірмового планування на практиці, варто зазначити, що функції об'єктів внутрішньофірмового планування реалізуються часто ізольовано, через що знижується ефективність управління фірмою.

Проблемами та особливостями основних об'єктів внутрішньофірмового планування висвітлено у роботах таких дослідників як І. М. Антохова, Л. В. Балабанова, І. В. Бубенко, О. Ю. Бугрім, Л. М. Варава, К. С. Злобіна, А. В. Казанджі, О. Д. Кисіль, Л. І. Михайлова, О. Б. Моргулець, О. С. Сокирко, Л. Л. Стасюк, Д. М. Стеченко, Ф. І. Хміль, Т. В. Шталь та інших. У своїх роботах автори досліджують сутність, зміст, класифікацію, вдосконалення основних об'єктів внутрішньофірмового планування, відображають особливості цього планування, які обумовлені впливом різних чинників та систем структурної організації фірм, пропонують різні методичні підходи до оцінки ефективності внутрішньофірмового планування у системі менеджменту. Разом із тим потребують удосконалення існуючі рекомендації щодо практичного застосування теоретичних розробок із внутрішньофірмового планування.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень щодо визначення сутності та змісту фінансового планування та планування персоналу як основних об'єктів внутрішньофірмового планування, а також надання практичних рекомендацій щодо удосконалення організації ефективного планування на прикладі фінансового планування у Приватному акціонерному товаристві «Сумський завод продовольчих товарів».

Сучасне підприємство (фірма) є дуже складним комплексом фінансових, інформаційних, матеріально-технічних, трудових, інших ресурсів, призначених задля задоволення широкого кола потреб як самої фірми, так і інших верств населення. Різноманіття застосовуваних фірмами ресурсів передбачає удосконалення старих та пошук нових шляхів раціонального внутрішньофірмового планування, використання їх задля того, щоби забезпечити досягнення намічених цілей фірми.

І. М. Антохова, В. Д. Урда та О. Д. Матійчик вважають, що, досліджуючи внутрішньофірмове планування, варто застосовувати системний підхід. Відповідно, дослідники розглядають систему внутрішньофірмового планування як сукупність елементів: «прогнозування; постановка завдання; коригування плану; складання бюджетів; конкретизація плану» [1].

На применшуючи дослідження внутрішньофірмового планування за допомогою системного підходу, варто відзначити, що це не єдиний шлях розгляду сутності та змісту планування.

Так, О. Ю. Бугрім аналізує внутрішньофірмове (зокрема, фінансове) планування з економічної точки зору, відзначаючи, що воно полягає в «розробці планів господарської діяльності підприємства, виражених певним переліком економічних показників» [2, с. 98].

Можна зазначити, що внутрішньофірмове планування спрямоване на вирішення проблем фірми у сфері виконання робіт, послуг, так й на задоволення інтересів і потреб працюючих у самій фірмі. Для організації внутрішньофірмового планування важливо мати у певній кількості та у потрібний час відповідні кошти, на потрібному місці та відповідної кваліфікації кадри, персонал, а працівникам важливо мати стабільність зайнятості, нормальні умови та оплату праці.

Щодо класифікації основних об'єктів внутрішньофірмового планування, то за часовим критерієм можна виділити такі види об'єктів внутрішньофірмового планування як стратегічне, перспективне та

поточне. Аналіз класифікації основних об'єктів внутрішньофірмового планування, висловлених вченими, дозволяє прийти до висновку, що основними з таких об'єктів є фінансове (матеріально-технічне) та кадрове внутрішньофірмове планування.

Нами було проведено аналіз фінансового планування ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018 рік та порівняно із фактичними фінансовими результатами за 2019 рік.

Таблиця 1

Окремі параметри фінансового планування ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018 рік та фактичні фінансові результати за 2019 рік (одиниця виміру: тис. грн.)

Стаття	Код рядка	2018 рік	2019 рік
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1777	3452
збиток	2355	–	–

Джерела: [4; 6].

Проаналізувавши параметри фінансового планування ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018 рік та фактичні фінансові результати за 2019 рік із таблиці 1, можна зробити висновок, що запланований прибуток ПрАТ за 2019 рік зріс у порівнянні з 2018 роком зріс на 1675 тис. грн.

Прибуток ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» від реалізації у 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 178,68 відсотків.

Таблиця 2

Планування дооцінки (уцінки) необоротних активів, сукупного доходу та операційних витрат ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018 рік та фактичні дооцінка (уцінка) необоротних активів, сукупний дохід і операційні витрати за 2019 рік (одиниця виміру: тис. грн.)

Стаття	Код рядка	2018 рік	2019 рік
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	4014	3147
Сукупний дохід	2465	562	1370
Операційні витрати	2550	836634	292195

Джерела: [4; 5; 6].

Проаналізувавши планування та фактичні дані щодо дооцінки (уцінки) необоротних активів, сукупного доходу та операційних витрат ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018-2019 роки із таблиці 2, можна зробити висновки про: 1) зменшення дооцінки (уцінки) необоротних активів на 867 тис. грн.; 2) збільшення сукупного доходу на 808 тис. грн.; 3) зменшення операційних витрат на 544439 тис. грн.

Проаналізовані дані вказують на ефективність всіх трьох об'єктів внутрішньофірмового планування у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» – планування дооцінки (уцінки) необоротних активів, сукупного доходу та операційних витрат. Особливо ефективним є показники планування зменшення операційних витрат.

Таблиця 3

Планування показників прибутковості акцій ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2018 рік та фактичні показники прибутковості акцій за 2019 рік (одиниця виміру: грн.)

Стаття	Код рядка	2018 рік	2019 рік
Середньорічна кількість простих акцій	2600	41808440	41808440
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	41808440	41808440
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн.	2610	0,08257	0,04250
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн.	2615	0,08257	0,04250
Дивіденди на одну просту акцію, грн.	2650	–	–

Джерела: [3; 4; 6].

Проаналізувавши планування показників прибутковості акцій за 2018 рік та фактичні показники прибутковості акцій за 2019 рік із таблиці 2, можна зробити висновки про зменшення на 0,04007 грн. скоригованого чистого прибутку на одну просту акцію у 2019 році у порівнянні з 2018 роком.

Таким чином, із проаналізованих показників фінансового планування за 2018 рік та фактичних показників в ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» видно, що в активах незначно переважають, оборотні активи, їхня частка зростає. Зокрема, чистий фінансовий результат показує збільшення прибутку на 1675 тис. грн. у порівнянні із запланованим. Сукупний дохід ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» (сума прибутку, збитків та інших сукупних доходів після оподаткування) показує збільшення на 808 тис. грн. у

порівнянні із запланованим. Загальні кошти ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» зростають.

Щодо пасиву спостерігається переважання власного капіталу над іншими складовими. До недоліків внутрішньофірмового фінансового планування у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» також можна віднести незначне зменшення скоригованого чистого прибутку на одну просту акцію.

Отож, планування чистого прибутку, дооцінки (уцінки) необоротних активів, сукупного доходу, операційних витрат та інших параметрів у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» на 2021 рік можна запропонувати здійснювати у подальшому шляхом розрахунку вказаних статистичних характеристик. Тому загальна оцінка внутрішньофірмового фінансового планування у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» є позитивною.

Що стосується кадрового планування у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів», то основні завдання цього виду внутрішньофірмового планування можна запропонувати наступні: 1) забезпечити працівників ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» робочими місцями в потрібний момент часу відповідно до здібностей і вимог виробництва; 2) забезпечити реалізацію планів ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» з точки зору людського чинника – персоналу, його кількості, кваліфікації, продуктивності та витрат на найм працівників. Планування мотивування працівників ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» повинно здійснюватися відповідно до потреб ПрАТ та самих працівників залежно від необхідності, обумовленої навколишнім конкурентним середовищем. Основне завдання ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» у цьому напрямку внутрішньофірмового планування – побудова ефективної мотиваційної системи, зорієнтованої на пріоритет стратегічних завдань ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів», зокрема, таких як формування та зміцнення стратегічного потенціалу ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за рахунок додаткових інвестиційних ресурсів, розвиток стратегічних маркетингових досліджень, реалізація програм підвищення кваліфікації та професійного навчання персоналу.

Сучасне соціально-економічне становище у сфері планування матеріального стимулювання ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» – це, насамперед, планування належної оплати праці персоналу, створення системи премій, доплат, надбавок тощо. Планування

нематеріального стимулювання у ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» – це, насамперед, мотивація збагачення змісту праці, що передбачає надання персоналу ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» більш змістовної, цікавої, соціально важливої та значущої роботи, яка відповідала б особистим інтересам та здібностям працівників ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів», з широкими перспективами посадового та професійного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антохова І. М., Урда В. Д., Матійчик О. Д. Роль внутрішньофірмового планування на виробничих підприємствах. *Глобальные проблемы экономики и финансов: Тезисы докладов VII Междунар. науч.-практ. конф.* (Киев – Прага – Вена, 30 ноября 2016 г.). URL: https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14805957926058.pdf.

2. Бугрім О. Ю. Фінансове планування – основа підвищення конкурентоспроможності. *Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ*. 2016. № 2 (4). С. 93–98.

3. Відомості про зміну акціонерів ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів», яким належать голосуючі акції розмір пакета яких стає більшим, меншим або рівним пороговому значенню пакета акцій від 12 червня 2019 року. *ТМ «Олівія»*. URL: http://olivija.ua/wp-content/uploads/2019/06/Vidomosti-pro-zminu-aktsioneriv-yakim-nalezhat-golosuyuchi-aktsiyi-rozmir-paketa-yakih-staye-bilshim-menshim-abo-rivnim-porogovomu-znachennyu-paketa-aktsij.pdf.

4. Звіт про фінансовий стан ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» за 2019 рік. *ТМ «Олівія»*. URL: http://olivija.ua/wp-content/uploads/2020/06/Zvit-pro-finansovij-stan.-Data-rozmishhennya-na-sajti-20.05.pdf.

5. Інформація щодо загальних зборів акціонерів ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів» згідно ч. 4 ст. 35 Закону України «Про акціонерні товариства» від 26 березня 2019 року. *ТМ «Олівія»*. URL: http://olivija.ua/wp-content/uploads/2015/03/Informatsiya-shhodo-zagalnih-zboriv-aktsioneriv-zgidno-ch4-st35-Zakonu-Ukrayini-Pro-aktsionerni-tovaristva.pdf.

6. Річний звіт емітента (ПрАТ «Сумський завод продовольчих товарів») за 2018 рік від 30 квітня 2019 року. *ТМ «Олівія»*. URL: http://olivija.ua/wp-content/uploads/2019/04/Richnij-zvit-emitenta-za-2018-rik.pdf.

Левицька Наталія Олександрівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Гордей Оксана Дмитрівна,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ І СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В умовах ринкової економіки при розподілі доходів населення виникає нерівномірність доходів, що призводить до утворення класу населення, яке знаходиться за межею бідності. Для підтримки малозабезпечених категорій населення держава втручається в соціально-економічні процеси. Однією з головних умов для держави є забезпечення необхідних умов для підтримки належних умов рівня життя. Тобто, від стану соціального забезпечення залежить рівень показника життя та соціальне благополуччя населення. Необхідно вивчити теоретичні аспекти та проаналізувати розподіл видаткової частини державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, для знаходження напрямів удосконалення соціальної політики держави.

Нині можна говорити про те, що необхідною складовою для забезпечення належного рівня життя населення є соціальна політика держави. Саме розвиток держави у сфері соціального захисту та соціального забезпечення відіграє ключову роль у забезпеченні добробуту населення. Можна спостерігати, що система соціального захисту дуже сильно залежить від соціальної політики держави. Соціальна політика держави здійснює розподіл та перерозподіл доходів населення, забезпечує розвиток соціальної сфери , надає соціальні гарантії, регулює соціальні відносини, а також створює систему соціального захисту. На сьогоднішній день Україна характеризується низкою соціальних ризиків: безробіття, отримання належної медичної допомоги, підвищення вартості цін. Тому значно зросла чисельність населення, що потребує соціального захисту, а саме фінансової підтримки з боку держави.

Згідно статті 46 Конституції України: «Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі

повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними ». Також в цій статті розглядається мінімальний рівень соціального забезпечення: «Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» [1].

У своїй економічній сутності соціальне забезпечення являється розподільчими відносинами. Тобто відбувається процес розподілу коштів страхових фондів та перерозподілу бюджетних коштів саме на потреби соціального забезпечення. Ця сутність полягає в тому, що вирівнюється соціальний та матеріальний стан окремих верств населення, шляхом забезпеченням, не нижчого за прожитковий мінімум, фінансування [3, с. 24].

Розглянемо більш детально фінансування соціального забезпечення бюджету. Бюджетне фінансування соціального забезпечення та соціально захисту в Україні здійснюється відповідно до ст. 87–91 Бюджетного кодексу України. Отже, бюджетне фінансування здійснюється за рахунок державного бюджету та місцевих бюджетів, і спрямовується на фінансування:

– соціального захисту у випадку непрацездатності;
– допомоги у вирішенні житлового питання;
– соціального захисту сім'ї, дітей та молоді;
– соціального захисту пенсіонерів;
– соціального захисту безробітних;
– соціального захисту ветеранів війни та праці;
– соціального захисту інших категорій населення;
– іншої діяльності у сфері соціального захисту [3, с. 74].

Видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення зображено в таблиці 1.

За даними зведеного бюджету України можна спостерігати що в порівнянні з 2015 та 2017 роком зростають видатки на соціальне забезпечення зростають, однак на стипендії, захист безробітних та

фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту знижуються. Починаючи з 2017 року кошти на соціальний захист безробітних перестало фінансуватись. У 2019 році можна вже спостерігати стрімке відновлення фінансування виплат на соціальний захист безробітніх 185 млн.грн. Виплати за стипендіями різко зросло. Станом на 2019 р. було виділено 680,5 млн грн з бюджету, що на 8% більше, ніж у 2018 році. Також можна зазначити, що виплати на пенсіонерів в порівнянні з минулими роками зростають

Таблиця 1

Динаміка видатків Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2015-2019 рр. (млн. грн)

Роки	Соц. захист на випадок непрацездатності	Соц. захист пенсіонерів	Соц. захист ветеранів війни та праці	Соц. захист сім'ї, дітей та молоді	Допомога у вирішенні житлового питання	Соц. захист інших категорій населення	Стипендії	Соц. захист безробітних	Фундам. та приклад. дослідж. і розробки у сфері соц. захисту
2015	8698,99	99587,24	5370,36	36479,90	15515,57	8616,46	4,33	58,49	16,56
2016	10308,70	147611,30	6976,50	40706,80	41625,30	8337,90	1,7	40,91	16,25
2017	12830,00	140227,10	6792,00	44123,80	68728,70	9472,80	642,8	0	21,5
2018	16108,60	157940,70	10234,40	41884,80	69233,00	9247,50	648,8	0	31,6
2019	18709,4	191227,2	9875,7	44091,5	41893,6	10194,7	680,5	185	30,5

Джерело: складено автором за даними [3,4,5].

Найбільше видатків виділяється на соціальний захист пенсіонерів 61%, що становить більше половини всіх видатків на соціальний захист та забезпечення, що є логічним адже, в нас солідарна пенсійна система. На другому місці видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді 14%, на третьому місці видатки на допомогу у вирішенні

житлового питання – 13%. Найменше, з нульовим процентом по відношення у відсотках всіх категорій, ввійшли такі категорії, як: фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту, соціальний захист безробітних та стипендії.

До напрямів удосконалення розвитку соціальної політики держави, можна віднести:

– забезпечення виконання державних соціальних програм, спрямованих на вирішення пріоритетних соціальних проблем по регіонам України;

– пошук нетрадиційних механізмів для подолання соціальних проблем;

– організація соціального моніторингу діяльності держави та регіонів;

– здійснювати бюджетне фінансування соціального захисту згідно до Державної програми соціально-економічного розвитку країни [6].

Отже, соціальний захист та соціальне забезпечення є важливою складовою для підтримки малозабезпечених верств населення. Одним із методів підтримки даної категорії населення є втручання держави в соціально-економічні процеси з метою забезпечення рівня показника життя та соціально благополуччя. Розглянувши, динаміку видатків бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення можна дійти до такого висновку, що найбільше коштів виділяється на підтримку пенсіонерів, практично більша частина бюджету. Найменше коштів виділяється на підтримку студентів, безробітних та на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту.

Тому, для покращення функціонування соціальної сфери, можна застосувати такі напрями удосконалення: забезпечення виконання державних соціальних програм, спрямованих на вирішення пріоритетних соціальних проблем по регіонам України, пошук нетрадиційних механізмів для подолання соціальних проблем та організація соціального моніторингу діяльності держави та регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28 червня 1996 р.(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141). URL:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення: 24.09.2020).

2. Гордей О. Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту / О. Д. Гордей // Фінанси України. 2017. №7. С. 42-44

3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL:http: //www.treasury.gov.ua/main /uk /index (дата звернення: 24.09.2020).

4. Статистичний збірник: «Бюджет України 2016». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/a6d88e3b4e411ca655003eba01eff826.pdf

5. Статистичний збірник: «Бюджет України 2018». URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf

6. Бюджетне забезпечення соціального захисту населення: теоретичні аспекти і вітчизняна практика / І. П. Сидор. // Ефективна економіка. № 9. 2015. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/29.pdf

Лисаченко Анастасія Сергіївна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Сокирко Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «МІНТ ТРЕВЕЛ»

Постановка проблеми. Ключова роль в системі фінансово - економічних показників відводиться показникам прибутковості, котрі відображають всі виробничі сторони, збуту, закупівель і фінансової діяльності підприємницьких структур. Як відомо, мета створення будь-якого підприємства є одержання прибутку. Відповідно місце і роль прибутку і показників прибутковості в господарському процесі щоразу зростає.

Прибуток підприємницької структури є головним показником його розвитку, адже за відсутності стратегічних напрямів розвитку і належного рівня прибутковості підприємницької структури можуть поступово втрачати ліквідність та зрештою банкрутувати. Прибутковість підприємства вказує на ефективність діяльності підприємств різних форм власності і характеризує інтенсивність їхньої роботи.

Показники прибутковості відіграють важливу роль не лише в системі економічних показників, а також є визначальними елементами ринкової економіки. Забезпечення прибутковості підприємницької структури є показником стабілізаційного ефекту її розвитку і загального фінансово - економічного розвитку країни загалом.

Тому задля подолання виробничого спаду, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках, враховуючи особливості існуючих політичної і фінансово - економічної криз дослідження рівня прибутковості є актуальним для підприємницьких структур, що відповідно робить нашу тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження прибутковості підприємств України присвячені праці таких науковців: Ваховича І.М., Гаватюка Л.С., Линник О.І., Задорожна О.С., Мішенка К.Г., Холондача Ю.Ю., Романової Т.В., Даровського Є.О. тощо.

Разом із тим залишається необхідність проведення дослідження стосовно пошуку і аналізу факторів, котрі формують прибуток підприємницької структури в сучасних умовах.

Постановка завдання. Головною метою роботи є дослідження основних тенденцій прибутковості вітчизняних підприємницьких структур в сучасних умовах та розробка заходів щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток підприємства є його фінансовим результатом, абсолютним показником, котрий здійснює виробничу, комерційну, науково - дослідну і іншу діяльність та характеризує ступінь успіху здійснення цієї діяльності.

Показники прибутковості забезпечують дослідження ефективності підприємницької структури за співвідношенням ефекту (прибутку) та вартості витрачених ресурсів, а також доходу, котрий одержаний від їх використання. Аналіз показників прибутковості здійснюється за системою показників, котрі характеризують учасників економічної діяльності [1].

На прикладі підприємства ТОВ “Мінт Тревел”, яке займається діяльністю туристичних агентств та операторів проаналізуємо показники прибутковості (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз показників прибутковості (рентабельності) ТОВ “Мінт Тревел” за 2017 - 2019 роки

Показник	2017	2018	2019	Абс. відх.(+,-)		Темп приросту, %	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 - 2017	2019 - 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Валовий прибуток, грн.	123136	99246	163621	-23890	64375	80,60	164,86
2. Соб. реал. продукції, грн.	650080	659831	891792	9751	231961	101,50	135,15
3. Операційні витрати, грн.	612918	659984	843157	47066	183173	107,68	127,75
4. Прибуток від операційної діяльності, грн.	69437	40537	99292	-28900	58755	58,38	244,94
5. Валова рентабельність осн. діяльності, р.1/р.2	18,94	15,04	18,35	-3,90	3,31	79,41	121,98
6. Рентабельність оп.ді, р.4/р.3	11,33	6,14	11,78	-5,19	5,63	54,22	191,73
7. Прибуток від господарської діяльності, грн.	58295	7063	74277	-51232	67214	12,12	1051,64
8. Чистий прибуток, грн.	47313	4509	60031	-42804	55522	9,53	1331,36
9. Середньорічна величина активів, грн.	371253,5	443024,5	454050	71771	11025,5	119,33	102,49
10. Середньорічна величина власного капіталу, грн.	228560,5	254471,5	211704	25911	-42767,5	111,34	83,19

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
11. Рентаб. активів, р.8/р.9	12,74	1,02	13,22	-11,73	12,20	7,99	1299,03
12. Рен власного капіталу, р.8/р.10	20,70	1,77	28,36	-18,93	26,58	8,56	1600,31
13. Чистий дохід від реалізації продукції, грн.	773216	759077	1055413	-14139	296336	98,17	139,04
14. Валова рентабельність чистого доходу від ос. ді., %, р.1/р.13	15,93	13,07	15,50	-2,85	2,43	82,10	118,57

Джерело: складено автором на основі [2]

Оцінивши показники прибутковості підприємства та їх динаміку можемо сказати, що у 2019 році підприємство одержало прибуток в сумі 60031 грн., позитивним є його зростання порівняно з 2018 роком на 55522 грн. або в 13 разів (рис 1).

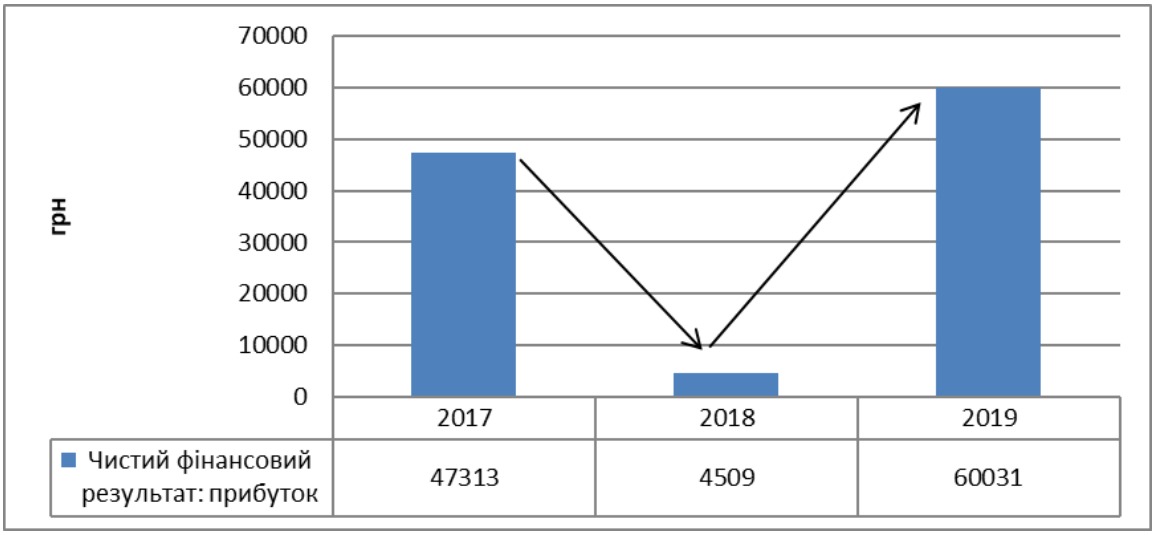


Рис 1 Динаміка чистого фінансового результату ТОВ “Мінт Тревел” за 2017 - 2019 роки

Джерело: складено автором на основі [2]

Аналіз прибутковості (рентабельності) підприємства показує, що в 2017 році на 1 грн. витрат виробничої собівартості припадало 19 коп. валового прибутку, у 2018 році показник зменшується до 15 коп., а у 2019 році зростає до 18,35коп., проте не досягає рівня 2017 року. Загалом валова рентабельність характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов’язаних з виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням, а також визначення виробничої собівартості.

Рентабельність операційної діяльності показує, що в розрахунку на 1 грн. операційних витрат у 2017 році підприємство отримувало 11,33 коп. прибутку, у 2018 році одержаний прибуток зменшився до 6,14 коп., а у 2019 зріс до 11,78 коп., що свідчить про підвищення ефективності понесених операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами. Ці витрати безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції і створюють прибуток від операційної діяльності.

Резерви збільшення прибутку ТОВ "Мінт Тревел" показано на рис.2.

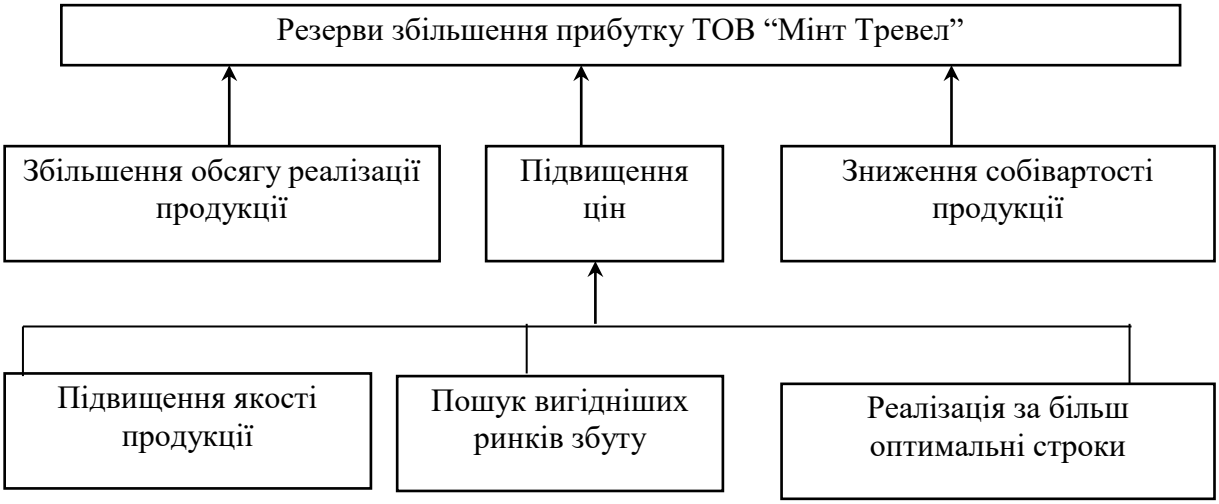


Рис. 2. Резерви збільшення прибутку ТОВ "Мінт Тревел"
Джерело: складено автором на основі [3]

Враховуючи те, пандемію COVID - 19 більшість з описаних вище напрямків неможливо використати на прикладі ТОВ "Мінт Тревел", адже пандемія звела на нівець міжнародний туризм.

Тому для підвищення прибутковості діяльності необхідно розширяти спектр туристичних послуг як на території країни, так і за її межами, оскільки міжнародний туризм є більш рентабельним напрямом туризму. Інакше діяльність ТОВ "Мінт Тревел" досить скоро стане неприбутковою.

Висновки. Отже, показники прибутковості допомагають підприємницьким структурам забезпечити дослідження ефективності підприємницької структури за співвідношенням ефекту (прибутку) і вартості витрачених ресурсів, а також доходу, який отриманий від їхнього використання. Аналіз прибутковості здійснюється за системою

показників, що характеризують окремих учасників економічної діяльності. В процесі дослідження встановлено, що показники прибутковості підприємства перебувають у задовільному стані, загалом підприємство збільшило власний прибуток за звітний період. Запропоновані нами резерви збільшення прибутку в умовах пандемії корона вірусу не допоможуть на разі збільшити свою прибутковість, тому для підвищення показників прибутковості підприємству доцільно розширити власний спектр надання послуг та зорієнтуватись на міжнародний туризм, який є більш рентабельним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаватюк Л. С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.В. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1(1). С. 40-43 . URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1(1)__11. (дата звернення 08.10.2020)

2. Офіційні дані Тов “Мінт Тревел” URL: www.smida.gov.ua (дата звернення: 08.10.2020).

3. Міщенко К. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Міжнародний науковий журнал “Інтернаука*”. 2017. № 2(2). С. 105–107.

Мазур Вікторія Василівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Ліснічук Оксана Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Внутрішній розвиток ринкових відносин в Україні потребує нових стратегій фінансового управління на різних рівнях. Правильне управління активами дозволяє компанії підвищити свою ефективність, вартість та отримати більший прибуток. Однією з найважливіших частин успішного бізнесу компанії є оборотні активи. Якщо оборотних активів недостатньо, компанія не може виконувати свої зобов'язання. Тому за сучасних умов бізнесу вітчизняна економіка потребує нових методів управління оборотними активами.

Сьогодні управління оборотними активами є одним із пріоритетів системи фінансового управління, адже воно має прямий вплив на ефективність управлінських рішень менеджерів щодо стратегічного розвитку підприємства та оперативного управління її фінансовими ресурсами. Варто зазначити, що не має єдиного визначення поняття «управління оборотними активами», відповідно в таблиці 1 систематизовано різні підходи.

В умовах фінансової нестабільності, потреба і важливість управління оборотними активами суб'єкта підприємництва визначається браком фінансових ресурсів, потрібних для задоволення виробничої програми, що забезпечує безперервність і збалансованість фінансових процесів, отримання стабільного рівня платоспроможності, прибутковості та інших фінансових результатів. Метою управління оборотними активами підприємства є забезпечення стабільного фінансового стану та в кінцевому підсумку забезпечення зростання вартості підприємства [5].

Зазначимо, що управління оборотними активами має на меті вирішення наступних завдань [1] :

- формування достатньої кількості оборотних активів для забезпечення належного рівня поточної платоспроможності;

- оптимізація структури оборотних активів, спрямована на забезпечення умов ліквідності;

- ефективне використання оборотних активів з метою забезпечення прибутковості підприємства,

- формування джерел фінансування оборотних активів підприємства враховуючи вимоги фінансової стійкості.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «управління оборотними активами підприємства»

Автор	Визначення
В.В. Ковальов	Визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства
А.М. Поддєрьогін	Комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації й без- перервного процесу їхнього обсягу, формування достатнього їхнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання
І.А. Бланк	Формування необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування
О. С. Бондаренко	Обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо трьох основних напрямів: 1) управління дебіторською заборгованістю; 2) управління грошовими коштами і поточними фінансовими інвестиціями; 3) управління запасами
З.В. Філатова, А.Г. Ротанова	Система цілеспрямованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання) та суб'єктом управління (органами управління підприємства) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів й інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них факторів внутрішнього і зовнішнього середовища

Джерело: складено автором на основі [1]

Відповідно до зазначених завдань, менеджери підприємства повинні здійснювати управління оборотними активами поетапно, відповідно до схеми поданої на рисунку 1.

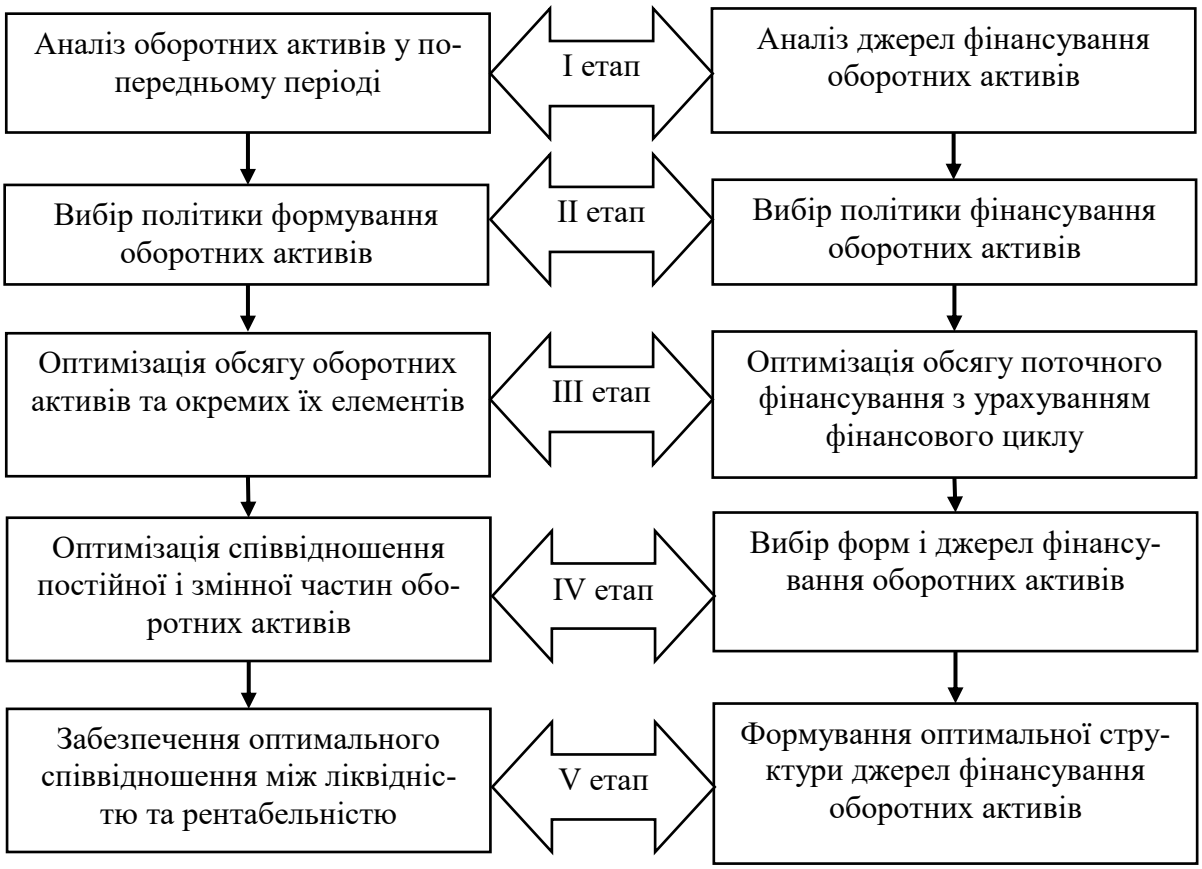


Рис. 1. Порядок управління оборотними активами підприємства

Джерело: складено автором на основі [1]

При здійсненні ефективного управління запасами на підприємстві можна досягти оптимізації операційного циклу, знизити поточні витрати підприємства на зберігання оборотних активів, шляхом покращення логістики та збуту товарів, а також вивільнити частину оборотних активів з господарського обороту, що відповідно дозволить реінвестувати або перерозподілити їх в інші галузі діяльності підприємства [2, 3].

Якщо політика управління оборотними активами ефективна, то підприємство може досягнути успіхів у зменшенні необхідності в активах. Недостатні обсяги дебіторської заборгованості - це невідповідний перерозподіл капіталу, високий рівень якого може призвести до зниження ліквідності або скорочення виробництва. Для прискорення обороту дебіторської заборгованості необхідно впровадити програму надання знижок при оплаті товару готівкою або відразу після покупки. Однак така програма може бути виконана лише на тих підприємствах, де є сильні умови та контакти із замовниками, тобто лише зі постійними замовниками, де компанія може бути повністю впевнена у

виконанні умов договору. Набуває застосування також такий метод прискорення погашення дебіторської заборгованості, як факторинг - продаж дебіторської заборгованості іншому суб'єкту ринку. Проте даний метод не є традиційним і популярним у вітчизняних суб'єктів господарювання, що спричинено високим ризиком такої діяльності [3].

Аналізуючи методи обробки готівки та підходи до залучення їх в оборот підприємства, можемо зробити висновок, що дана проблема в національній методології є найменш розроблена і потребує вдосконалення. Зазначимо, що у розвинених країнах світу існує правило зарезервувати або вкласти тимчасово звільнені кошти у ЦП, що легко продаються. Незважаючи на всі переваги цього методу, він, на жаль, недоступний для вітчизняних підприємств через відсутність необхідної ринкової інфраструктури та недовіру до фінансового ринку. Загалом при здійсненні управління оборотними активами, менеджери підприємства можуть використати ряд методів (рис. 2).

Загалом, для оптимізації використання оборотних активів та покращення процесу управління ними, доцільно здійснювати наступні заходи [1]:

– прискорити оборотність готової продукції, запасів, та дебіторської заборгованості за роботи, товари, а також послуги;

– проаналізувати ефективність політики управління дебіторською заборгованістю та високоліквідними активами;

– провести оптимізацію обсягів замовлень продукції з врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, що в результаті призведе до скорочення запасів готової продукції на підприємстві.



Рис. 2. Методи фінансування в процесі управління оборотними активами

Джерело: складено автором на основі [4]

Отже, управління оборотними активами підприємства є важливим елементом системи забезпечення його фінансової стійкості. Ефективне управління оборотними активами відіграє важливу роль у його діяльності, адже безпосередньо від прийняття ефективних управлінських рішень менеджерів щодо активів підприємства залежить його подальша фінансова діяльність, платоспроможність, конкурентоспроможність, а також прибутковість. Зазначимо, що одним із головних факторів стабілізації економіки є раціональне використання оборотних активів суб'єктів господарювання, покращення його використання за умови врахування чинників зовнішнього і внутрішнього середовища посприяє пожвавленню розвитку вітчизняної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дехтяр Н. А., Дейнека О.В., Черноус Т.М. Управління оборотними активами підприємства. *Електронний науковий журнал Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство»*. 2017. №8. С. 572–578.

2. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. *Інвестиції практика та досвід*. 2008. № 4. С. 40–44.

3. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства. Матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 14-23 березня 2018 р. URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/view/4521.

4. Чобіток В. І., Пятилокотова К. С. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ Vetp/2013_41/13cvieic.pdf.

5. Ліснічук О.А., Фадєєва О.В. Система показників використання фінансового потенціалу підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. №23 С. 287–292.

Макаров Денис Олегович,
студент групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Бізнес-планування як важлива функція управління підприємством набуває актуальності за сучасних умов, коли суттєвий вплив на результати підприємницької діяльності чинять глобалізація, подальша інформатизація та вимоги сучасного економічного середовища, яке орієнтується на інноваційний вектор розвитку. Діючі економічні перетворення, часті прояви стану економічної невизначеності, конкуренція зумовлюють необхідність пошуку якісно нових підходів до управління фінансово-економічною діяльністю підприємств малого бізнесу, тому одним із першочергових та важливих завдань управління окремими підприємствами, у тому числі і малого бізнесу, є вдосконалення фінансового менеджменту у функції фінансового планування.

Метою написання статті полягає у визначенні особливостей фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Процес планування є невід'ємним природним елементом управління підприємством, оскільки механізмом регулювання процесів створення і діяльності підприємства передбачена наявність економічно обґрунтованого плану його розвитку, під час розробки якого враховані та узгоджені стратегія розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості реалізації запланованого [2].

Бізнес-планування - це систематизоване обчислення показників господарсько-фінансової діяльності на оперативний (поточний) плановий період (максимізація товарообороту, прибутку; ефективності використання ресурсного потенціалу; мінімізація витрат).

Запорукою успішного розвитку підприємницьких структур, у тому числі й у малому бізнесі, є впровадження системи планування. Планування передбачає визначення цілей діяльності підприємства та шляхів їх досягнення.

Планування діяльності підприємств малого бізнесу здійснюється за такими важливими взаємопов'язаними напрямами, як реалізація, фінанси, виробництво і закупівля. Процес планування традиційно охоплює такі послідовні етапи роботи, як визначення загальних цілей діяльності; визначення конкретних деталізованих короткотермінових цілей; визначення шляхів і засобів їх досягнення; контроль над досягненням поставлених цілей шляхом порівняння фактичних і планових показників [3].

Фінансове планування, яке здійснюється у системі загального планування діяльності підприємства, є цілеспрямованим процесом складання системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення функціонування підприємства необхідними фінансовими ресурсами, підвищення ефективності діяльності на поточну та довгострокову перспективи.

Під час розроблення фінансових планів підприємств малого бізнесу враховують загальні принципи фінансування. Розмежовують два види фінансового планування: довгострокове й короткострокове. Довгострокове фінансове планування за своїм змістом є фінансовою стратегією, яка визначає довгострокову мету діяльності підприємства. Для підприємств малого бізнесу стратегічне фінансове планування забезпечує формування стратегічної мети, з якої формується стратегічне завдання, представлене комплексом дій, спрямованих на її реалізацію [1].

Наступним кроком є уточнення у вигляді тактичних цілей і завдань, які підкріплюються оперативними цілями та завданнями й відображаються у відповідних планах короткострокового характеру.

Короткострокове фінансове планування стосується низки питань щодо управління прибутком, грошовими потоками, забезпечення ліквідності балансу в короткостроковій перспективі. Такі плани за змістом є поточними та оперативними і, як правило, розробляються на період до одного року. Короткострокове фінансове планування дає змогу здійснювати поточний контроль над рухом грошових коштів, формуванням фінансових результатів, відхиленням фактичних показників від запланованих [4].

Ураховуючи, що малі підприємства відрізняються методами здійснення фінансового менеджменту, мають порівняно невеликі обсяги виробництва і реалізації, фінансових ресурсів, обмежений через це доступ до грошового ринку, на нашу думку, ефективність фінансового

планування у їхній діяльності визначатиметься через його достовірність на етапі розроблення поточних (короткострокових) планів, які є складником перспективного (довгострокового) плану і конкретизує його в показниках [5].

Тобто перспективні плани є, по суті, певною конструкцією, складовими елементами якої є окремі взаємопов'язані короткострокові плани-бюджети. Таким чином, процес планування діяльності підприємств та його структурних підрозділів як розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів та встановлення всіх видів фінансових витрат, джерел їх покриття й очікуваних результатів є бюджетуванням. Бюджетування відповідає офіційному звітному періоду – один рік. Основні форми планів-бюджетів наближені до форм звітності за формою та змістом, що полегшує контроль над виконанням планів, зокрема: за рівнем фінансового стану; обсягом і структурою майна та капіталу підприємства; обсягом і структурою доходів і витрат під час формування фінансових результатів тощо [7].

Прикладами бюджетування служать план (бюджет) формування доходів, витрат і прибутку підприємства (за аналогією зі «Звітом про фінансові результати», ф. 2-м) та плановий баланс (бюджет) активів і пасивів підприємства (за аналогією зі «Звітом про фінансовий стан», ф. 1-м). Окрім того, на малому підприємстві система бюджетування у разі її формування, як правило, є дворівневою: нижній рівень – функціональний; верхній – основний (фінансовий). Особливістю системи бюджетування на таких підприємствах є можливість її спрощення, оскільки функціональний бюджет складається у формі документів бухгалтерського обліку (калькуляції, кошториси, розрахунки потреб у ресурсах тощо) [2].

Основними напрямами, за якими має здійснюватися процедура бюджетування у діяльності підприємств малого бізнесу, є ті види діяльності, які характеризують конкретну галузь та зумовлюють її специфіку: виробництво; послуги; реалізація продукції. З огляду на те, що рівень прибутковості підприємства залежить від співвідношення «прибуток/витрати», першочерговим завданням є оптимізація витрат та управління ними [1].

Висновки. Отже, фінансове планування за ефективного практичного застосування сприяє забезпеченню успіху підприємницької діяльності, створює фінансові передумови для розвитку. Водночас робота щодо фінансового планування потребує врахування окремих

особливостей щодо форм ведення бізнесу, галузі діяльності, масштабів господарської діяльності і неабияк залежить від фахової підготовки та навичок менеджера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балакірєва О.М., Ноур А.М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення. *Економіка і прогнозування.* 2015. № 2. С. 7-24.

2. Бердинець М.Д., Сурженко А.В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. Київ, 2016. 352 с.

3. Білик В.В. Сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1012. (дата звернення: 03.10.2020).

4. Білик Т.О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 10. С. 78-84.

5. Довгань Л.П. Проблемні питання фінансів мікропідприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Економічні науки*. Випуск 8. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. С.130-133.

6. Круш В.В. Особливості бюджетування суб'єктів малого бізнесу. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42758 (дата звернення: 03.10.2020).

7. Фастовець А.А., Фисун І.В. Фінанси малого бізнесу: навч. посібник. Київ, 2013. 302 с.

Мала Наталія Леонідівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Біленко Дар'я Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Однією із найважливіших проблем, які стоять перед підприємствами, незалежно від їх форми власності – це проблема формування фінансового капіталу.1Перед керівництвом постає ряд завдань, першочерговим із яких є побудова оптимальної структури джерел фінансування задля чого потрібно детально вивчити ефективність управління джерелами фінансування задля чого потрібно детально вивчити ефективність управління джерелами фінансування, зокрема особливу увагу звернути на погук шляхів збільшення власного капіталу і залучення позичкового капіталу. 1g

Жодне сучасне українське підприємство не може дозволити собі спочатку залучати кошти, а потім перетворювати їх у фінансові ресурси, щоб використовувати їх у майбутньому. Причин цьому декілька. Головна полягає в тому, що жодна гривня не надходить до підприємства просто так. Обов'язково проти кожної гривні, залученої підприємством, виступає або товар, або його зобов'язання у вигляді цінних паперів. По-друге, кожну гривню підприємство намагається залучити під прогнозований раніше напрям розвитку [5, с. 96]. 1gg

Фінансові ресурси є основою для утворення потрібнихних для нормальної господарської діяльності грошових фондів: статутного капіталу, резервного капіталу, фондуgспоживання та накопичення, фондів оплати праці, амортизаційного, інших. Отже, підприємство може існувати за рахунок: 1) власних ресурсів, якщо їх питома вага не є меншою 75-80%; 2) залучених і позикових ресурсів, в разі, якщо їхня питома вага не є більшою 55-60% від загальних ресурсів; 2) змішаного фінансування - частки власних і залучених фінансових ресурсів майже одинакові [2, с. 114; 9].

До залучених фінансових ресурсів зараховують кредиторську заборгованість за роботи, товари чи послуги, а також всі види поточних зобов'язань підприємства.

До позиковихgфінансових ресурсів включають довгострокові та короткострокові банківські кредити, а також усі інші довгострокові фінансові зобов'язання, що пов'язані із залученням позикових засобів (окрім кредитів банків), на які нараховуються проценти, тощо [3].

Підприємство, яке використовує позиковий капітал (разом з власним), має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і більш обширні можливості росту прибутковості власного капіталу. Проте, воно також може й втрачати свою фінансову стійкість, в результаті збільшення частини позикового капіталу коефіцієнт автономії буде на рівні нуля [5]. Отже: і власні, і позикові фінансові ресурси мають і переваги, і недоліки (таблиця 1).

Таблиця 1

Переваги й недоліки основних джерел фінансування підприємства

	Переваги	**Недоліки**
Власний капіал	- легкість залучення, рішення, які пов'язані із збільшенням частини власного капіталу, приймаються фінансовими керівниками підприємства без потреби одержання згоди інших суб'єктів господарювання	- невеликий обсяг залучення, а тому і менше можливостей значного розширення господарської діяльності підприємства за сприятливої кон'юнктури ринку
	- висока віддача за нормою прибутку на вкладений капітал, відсутність сплати позикового відсотка за користування кредитом	- не використовувана можливість приросту прибутковості власного капіталу шляхом залучення ресурсів позикового капіталу
	- менший ризик небезпеки фінансової нестабільності підприємства	
Позичковий капітал	- ріст фінансового потенціалу підприємства при потребі значного піднесення темпів зростання об'ємів виробництва	- проблемність залучення коштів, бо існує залежність від рішень кредиторів, які, за будь-яких негативних обставин, можуть відмовити підприємству в фінансуванні
	- шанс збільшення приросту рентабельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відновлення виробництва	- отреба надання певних гарантій, зокрема, страхових компаній та інших суб'єктів господарювання, чи застави
		- падіння норми прибутку активів, тому що прибуток підприємства зменшується на суму сплачених відсотків по кредиту; зниження фінансової стійкості підприємства

Джерело: авторська розробка, на основі узагальнення літературних джерел [1, 5, 4].

Багатогранність шляхів залучення позикових ресурсів дають можливість використовувати їх в різних ситуаціях. Але залучення позикових коштів пов'язане із де-якими ускладненнями оформлення кредитної угоди, потребою застави в вигляді матеріальних цінностей чи гарантій третіх осіб. Усі витрати підприємства, які пов'язані з залученням і обслуговуванням позикового капіталу, показуються за статтею «Фінансові витрати» в «Звіті про фінансові результати».

Залежно від строків виконання зобов'язань вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку позичковий капітал поділяється на довгостроковий та поточний. Під довгостроковими зобов'язаннями потрібно розуміти зобов'язання, які будуть погашені на протязі строку, який перевищує 12 календарних місяців, чи на протязі строку, який перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців [1, 2].

Довгострокові зобов'язання й відповідно довгостроковий позичковий капітал підприємства можливо класифікувати за такими видами: позички банків і інші позички, термін погашення яких перевищує 12 календарних місяців; довгострокові зобов'язання за емітованими облігаціями; відстрочені податкові зобов'язання; довгострокові векселі видані; довгострокові зобов'язання із фінансової оренди і оренди цілісних майнових комплексів; інші довгострокові зобов'язання, зокрема відповідно законодавству відстрочена заборгованість із податків (та інших обов'язкових платежів), фінансова допомога на зворотній основі, інше.

Під поточними (короткостроковими) зобов'язаннями потрібно розуміти зобов'язання, які будуть погашені на протязі операційного циклу чи повинні бути погашені на протязі 12 місяців із дати складання балансу.

Поточний позичковий капітал може формуватися за рахунок таких видів зобов'язань: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (частина довгострокової заборгованості, що треба погасити на протязі одного року із дати складання балансу); векселі видані (сума заборгованості за виданими векселями у забезпечення поставок (робіт чи послуг) від постачальників, підрядників і інших кредиторів, термін погашення якої не перевищує 12 календарних місяців); кредиторська заборгованість за товари, роботи чи послуги (сума заборгованості постачальникам та підрядникам за отримані матеріальні цінності, виконані роботи й

отримані послуги, окрім заборгованості, яка забезпечена векселями); поточні зобов'язання за розрахунками із отриманих авансів (сума внесків, отриманих від інших осіб в рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг), а також суми попередньої оплати покупцями й замовниками рахунків постачальника); поточні зобов'язання за розрахунками із бюджетом (заборгованість підприємства за всіма видами платежів dogбюджету, включаючи податки із працівників підприємства, а також зобов'язання за фінансовими санкціями, які справляються в дохід бюджету); поточні зобов'язання за розрахунками із страхування (заборгованість по зборах на обов'язкове державне пенсійне страхування, обов'язкове соціальне страхування, обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття, розрахунках за індивідуальним страхуванням персоналу підприємства, за страхуванням майна і по інших розрахунках за страхуванням); поточні зобов'язання за розрахунками із оплати праці (заборгованість по нарахованій, але не виплаченій оплаті праці, преміях, допомогах, інші); поточні зобов'язання з внутрішніх розрахунків (заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість по внутрішньовідомчих розрахунках); інші поточні зобов'язання (суми зобов'язань, що не можуть бути включені до інших статей, зокрема заборгованість за нарахованими процентами, та інші).

Досліджуючи всі вказані вище факти, можна зробити висновок, що до основнихgзовнішніх джерел формування позичкового капіталу підприємств належать: банківські (фінансові) кредити; кошти, залучені у результаті емісії облігацій; комерційні позички.

Управління залученням та ефективним використанням позикових засобів є однією із важливих функцій, що спрямована на забезпечення досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності підприємства. Оцінюючи структуру капіталу підприємства, використовують показники, наведені у таблиці 2.

Висновки щодо задовільності показників структури капіталу робляться на основі їхнього зіставлення з середньогалузевими значеннями. В разі, якщо коефіцієнти заборгованості й фінансової незалежності є відносно стабільними та перебувають на рівні вищому, аніж в середньому по галузі, то прийнято вважати, що ризики структури капіталу є низькими, а отже, за цим критерієм позичальник є кредитоспроможним.

Таблиця 2

Показники, що характеризують структуру капіталу підприємства

№п.п.	Назва показника	Формула розрахунку
1.	Коефіцієнт заборгованості	Позичковий капітал Власний капітал
2.	Коефіцієнт незалежності (автономії)	Власний капітал Валюта балансу
3.	Чиста заборгованість (нетто)	Позичковий капітал - монетарні поточні активи

Розроблено автором [10]

Якщо ж дані показники є суттєво нижчими за середньогалузеві чи власний капітал характеризується від'ємним значенням, то структура капіталу такого позичальника вважається ризиковою. Кредит такому позичальнику або не видається взагалі, або видається (за наявності інших параметрів кредитоспроможності) під завищені відсотки [2. с. 253]. Як видно на практиці, ефективність використання позикового капіталу вища, аніж власного, але із його використанням пов'язаний більш високий фінансовий ризик та зменшення фінансової стійкості підприємства.

Що стосується змішаного фінансування, то відповідно до сучасних теорій діяльності господарюючогогсуб'єкта, керівництво зацікавлено у залученні якомога більшого обсягу фінансових ресурсів за прийнятною вартістю. Це може забезпечити подальший розвиток підприємства максимальними темпами при збереженні оптимального для власників рівня прибутковості.

В разі, якщо у підприємства виходить залучити додатковий позиковий капітал за умови, що воно є прибутковим та залишається таким після залучення додаткового обсягу позикових коштів, то зростання частки позикового фінансування може збільшити вартість підприємства. Як тільки у підприємства виникають такі проблеми – це ознака того, що воно фактично вичерпало свій резерв, наблизившись до максимального значення частки позикових коштів на даному етапі свого розвитку [6, с. 192].

Висновки. Проблеми джерел фінансування господарської діяльності мають місце на кожному підприємстві. На фінансову стійкість підприємства впливають як власний, так і залучений і позиковий капітал. Він, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства та бере участь у фінансуванні їхніх активів, а із іншогогбоку - являє

собою зобов'язання (довгострокові та короткострокові) перед конкретними власниками (державою, юридичними і фізичними особами).

Підприємство, що використовує тільки власні фінансові ресурси, має максимальну фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку у майбутньому, відмовляючись від додаткових джерел фінансування. А тому оптимальність співвідношення позикових та власних джерел фінансуваня залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики, обертання капіталу, галузевих особливостей, інше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. БланкgИ. А. Управление формированием капитала. / И. А. Бланк – К. : НикаЦентр, Эльга, 2002. – 512 с.

2. ГончаровgА. Б. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / А. Б. Гончаров – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 237 с.

3. ГудзьgО. Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №3/5. – С. 100–105.

4. Довбня С. gБ. Оптимізація програми фінансування підприємства / С. Б. Довбня // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №18. – С. 79–82.

5. КірейцевgГ. Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Г. Г. Кірейцев –Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.

6. РебецьgО. М. Оцінка формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку / О. М. Ребець // Економіка. – 2010. – №2. – С. 187–196.

Мерва Анастасія Олегівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Гордей Оксана Дмитрівна,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ В УКРАЇНІ

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку фінансової системи нашої держави є недостатня ефективність функціонування фінансового механізму у контексті забезпечення суспільного добробуту, що спричиняє консервацію існуючих стандартів життя населення, унеможливлює усунення або мінімізацію негативних соціальних явищ, таких як високий рівень бідності та соціально-майнової нерівності, ізольованість значної частини населення від суспільного життя, обмеження можливостей окремих суспільних груп щодо задоволення потреб у благах ринкового та неринкового характеру, реалізації власного потенціалу та ін.

Фінансовий механізм – сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Вихідною складовою фінансового механізму є фінансове планування й прогнозування. За його допомогою залучаються інші структурні елементи фінансового механізму, такі як фінансові показники, норми і нормативи, ліміти, резерви, фінансові стимули [4, с. 118].

У процесі фінансового планування й прогнозування визначаються обсяги фінансових ресурсів, які створюватимуться в державі в цілому, обсяги ресурсів, що зосереджуватимуться й розподілятимуться через бюджетну систему й інші фінансові інститути, а також тих, які перебуватимуть у розпорядженні підприємницьких структур і населення. Фінансовий механізм можна характеризувати з якісної та кількісної сторони. Кількісна характеристика фінансового механізму визначається розміром фінансових ресурсів, що зосереджуються і розподіляються на відповідних управлінських рівнях, а також технологією їх зосередження і використання.

Якісна характеристика фінансового механізму характеризується сукупністю прийомів, методів та форм мобілізації ресурсів та їх використанням.

Виняткову роль на функціонування фінансового механізму забезпечення суспільного добробуту справляють соціальні інститути. Слід відмітити, що серед науковців соціологів до соціальних інститутів зараховують політичні, економічні й інші інститути, оскільки усі вони функціонують у суспільстві. Натомість, у наукових працях економічного напрямку під соціальними інститутами зазвичай розуміють частину інститутів, пов'язану із регулюванням соціальних взаємин між людьми, соціалізацією людини, створенням, зміцненням і розвитком культурно(духов(них цінностей [4, с. 118]. До числа цих соціальних інститутів належать інститути сім'ї, наука, освіта, культура, соціальний захист, моральні норми, виховання та ін. Ознаками соціальних інститутів визначають їх об'єктивність, обов'язковість, моральний авторитет та історичність.

Серед найважливіших соціальних інститутів, що формують фінансовий механізм забезпечення суспільного добробуту є також соціальний захист, що має багатокомпонентну структуру та об'єднує соціальні інститути соціальної допомоги (соціальних послуг), соціальних трансфертів та соціального страхування. Ідейним підгрунтям для формування цих соціальних інститутів виступає соціальний інститут патерналізму. М. Гурик та М. Шумка, прослідковуючи трансформацію соціального інституту патерналізму, розкривають архаїчний підхід до його тракту(вання як особливої форми влади над людьми за схемою «добрий батько – слухняний син» (влада опікується своїм населенням, населення відповідає «синівською» відданістю і послухом [3, с. 27].

Варто зазначити, що фінансовий механізм реалізації стратегії сталого розвитку – це сукупність методів та інструментів формування і використання фондів фінансових ресурсів з метою досягнення стратегічних цілей щодо забезпечення різноманітних потреб населення, суб'єктів господарювання, державних і недержавних структур за умови збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових території.

Задачами фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку є: фінансове забезпечення стратегічних рішень; раціональне використання фінансових ресурсів; пошук ефективних джерел

короткострокового та довгострокового фінансування; підвищення ефективності фінансового менеджменту.

Зазначені дві сторони функціонування фінансового механізму в процесі руху фінансових ресурсів характеризують два методи регулювання соціально-економічного розвитку економіки: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Оскільки ці два методи є глобальними і узагальнюючими та включають в себе окремі часткові методи, то їх можна виділити як структурні підсистеми фінансового механізму регулювання, які характеризують зміст фінансового впливу на різні сторони розвитку суспільства. Встановлення пріоритетності застосування того чи іншого методу лежить в основі визначення напрямків фінансової політики держави в цілому. І, чим вищий рівень розвитку народногосподарського комплексу та суспільних відносин країни, тим більше значення надається фінансовому регулюванню. Оскільки, саме воно підпорядковане завданням створення відповідних фондів фінансових ресурсів, насамперед централізованих фондів – місцевих бюджетів, на відміну від фінансового забезпечення, яке набуває пріоритетності в умовах адміністративно-командної системи управління, де ресурси, які виділяються на основі рішень цієї системи є їх матеріальним забезпеченням. Фінансове регулювання в системі фінансового механізму виконує основну свою функцію – робить ринкову економіку регульованою, а не стихійною.

Важливу роль у соціально-економічному розвитку країни та формуванні фінансових механізмів забезпечення зростання суспільного добробуту відіграє податкова система. Здійснюючи податкову політику, держава забезпечує необхідні джерела фінансування соціальної сфери, створює відповідні умови для структурних перетворень економіки та стимулювання економічного зростання.

Структура податкової системи як складової фінансової системи має сприяти постійному зростанню обсягу податків та зборів, що надходять до бюджетів усіх рівнів, не знижуючи при цьому стимулів до розвитку підприємництва. Основним завданням податкового регулювання, як інструменту впливу на економічні процеси, є встановлення певного оптимального рівня оподаткування та механізму адміністрування податків, що забезпечать поєднання інтересів платників податків та держави [2]. При цьому, варто зазначити, що дані інтереси є динамічними і значною мірою адаптуються до умов реалізації моделі соціально-економічного розвитку країни та пріоритетів розвитку

суспільства в цілому. Крім того, використовуючи механізм податкового регулювання, держава здійснює вплив на обсяг сукупного попиту та пропозиції шляхом встановлення співвідношення показників прямих та непрямих податків, регулювання ставок окремих податків та надання податкових преференцій; структуру та обсяги накопичення основного капіталу; формування галузевої структури економіки та пріоритети розвитку національної економіки, інвестиційну динаміку, збалансований розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Формування механізму податкового регулювання потребує досягнення компромісу між різними верствами суспільства, забезпечення достатніх обсягів доходів бюджету для його збалансування та створення сприятливих умов для стійкого економічного зростання на довгостроковій основі.

Метою здійснення впливу грошово-кредитної політики на фінансову систему країни є належний рівень регулювання грошової та кредитної емісії, що сприятиме економічному зростанню в умовах стабільності цін.

Варто зазначити, що використання складових грошово-кредитного регулювання повинно бути взаємоузгодженим та динамічним, що посилює позивний вплив держави на реальний і фінансовий сектор економіки та знижує рівень системних ризиків. Недостатній рівень кореляції між політикою регулювання грошової маси, валютного курсу, рахунку капіталів та кредитування відчутно впливає на зниження рівня збалансованості грошово-кредитної системи та призводить до довгострокових трансформацій економіки.

Важливою складовою, щодо дослідження фінансового механізму забезпечення суспільного добробуту [5] дало підстави характеризувати його як сукупність формальних та неформальних фінансових інститутів, в основу яких покладені відповідні інституції, та які застосовуються для впливу на відносини щодо формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення суспільного добробуту. Функціонування фінансового механізму забезпечення суспільного добробуту відбувається у взаємодії з іншими економічними, а також політичними та соціальними інститутами, в поєднанні з відповідними організаційними структурами. У цій взаємодії утворюється певне середовище фінансового механізму забезпечення суспільного добробуту, що містить політичну, соціальну та економічну компоненту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гурик М., Шумка М. Трансформація специфічних ознак патерналізму в умовах децентралізації в Україні. *Політичне життя*. 2018. № 1. С. 26-32.

2. Кузьменко Т.М. Соціологія: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 320 с.

3. Лободіна З.М. Діалектичний та інституціональний підходи до дослідження бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави. *Evropske casopis ekonomiky a managementu*. 2018. Svazek 4. S. 5-11.

4. Стрижак О. Теоретичні основи дослідження інституціонального середовища людського розвитку. *Вісник КрНУ імені М. Остроградського*. 2016. № 4 (99). С. 115-123.

5. Гордей О. Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту. *Фінанси України*. 2017. №7. С. 42-44

Михалюк Анна Валеріївна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Ліснічук Оксана Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. Л. Л. Тарангул

КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

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

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

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

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

Головна мета оцінки кредитоспроможності – оцінка кредитного ризику та виявлення джерел погашення позичальником відсотків і заборгованості за кредитом. Оцінка кредитоспроможності може проводитись за допомогою різних методів за вибором банку.

Вітчизняна та світова практика дослідження кредитоспроможності відрізняється.

Нині банківські установи розробляють різні підходи для оцінки кредитоспроможності клієнтів, причому кожен конкретний банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, виходячи з конкретних умов договору, пріоритетів у роботі банку, його спеціалізації, місця на ринку, конкурентоспроможності, стану взаємовідносин з клієнтурою, рівня економічної і політичної стабільності в державі тощо.

Основні методи, що мають застосування в Україні - метод порівнянь, рейтингових оцінок, групувань, експертних оцінок та коефіцієнтів. Різні чинники впливають но вибір системи показників оцінки кредитоспроможності. Основні із них відображені на рис.1.



Рис. 1. Фактори, що впливають на вибір системи показників оцінки кредитоспроможності

Джерело: створено автором на основі [3]

Очевидно, що особливе місце у кредитоспроможності потенційного боржника займає оцінка його фінансовий стан [2]. Для кредитора вона означає зменшення ризику втрат через імовірність фінансової кризи у підприємства, тобто вірогідність повернення позики, для боржника – знання платоспроможності і довготривалої фінансової стійкості для розробки та прийняття стратегічних і тактичних рішень щодо забезпечення фінансовими ресурсами подальшого виробництва і реалізації продукції [3].

Банки самостійно визначають значущість кожного показника за бальною шкалою з огляду на його вплив на загальну оцінку кредитоспроможності для кожної групи позичальників, з урахуванням галузі,

сезонності виробництва, ліквідності балансу, рентабельності виробництва, конкурентної позиції тощо [4]. Наприклад, у випадку надання короткострокового кредиту більш значимими є показники ліквідності та ділової активності позичальника, а за довгострокового кредитування – рентабельність виробництва та фінансова стійкість.

При дослідженні кредитоспроможності підприємства слід звернути увагу на зарубіжний досвід. Основні методи та показники, що її характеризують відображені на рис.2.

Правило «п'яти сі» (США)	***CAMPARI (деякі європейські банки)***	***CAMELS (Світовий банк)***	***PARSER (Великобританія)***	***COPF (Німеччина)***
C – character (репутація позичальника) C – capacity (фінансові можливості) C – capital (майно) C – collateral (забезпечення) C – conditions (загальні економічні умови)	C – character (репутація позичальника) A – ability (здатність погашення) M – marge (дохідність кредитної операції) P – purpose (цільове призначення кредиту) A – amount (розмір кредиту) R – repayment (умови погашення) I – insurance (забезпечення)	C – capital (достатність капіталу) A – assets (якість активів) M – management (менеджмент) E – earning (надходження) L – liquidity (ліквідність) S – sensitivity (чутливість до ринкового ризику)	P – person (репутація позичальника) A – amount (сума кредиту) R – repayment (можливості погашення) S – security (забезпечення) E – expediency (доцільність кредиту) R – remuneration (винагорода банку)	C – competition (конкуренція в галузі) O – organization (організація діяльності) P – personnel (персонал, кадри) F – finance (фінанси, доходи)

Рис. 2. Найвідоміші системи оцінювання кредитоспроможності
Джерело: сформовано автором на основі [5]

Існуючі методи оцінки ризиків кредитування зарубіжних країн на основі аналізу економічної та фінансової діяльності підприємств недосконало відображають українську специфіку та при їх застосуванні не є досить достовірними. По-перше, відрізняються умови господарювання в Україні та країнах світу, по-друге, в Україні джерелом інформації при дослідженні є фінансова звітність, складена на основі стандартів бухгалтерської звітності НП(С)БО 1, відповідно зарубіжні компанії використовують міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) або загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (GAAP). Наприклад, в Німеччині звіт, що ілюструє доходи і витрати

має вертикальну форму і складається у витратному і функціональному форматах[5]. У Франції звітність формується у двох формах – вертикальній та горизонтальній, а основним підходом до її формування є концепція виробництва, де в якості базового показника враховується рівень виробленої валової продукції за рік[6]. В США фінансовий звіт може мати дві форми – однорівневу або багаторівневу. При використанні однорівневої форми всі доходи і витрати групуються окремо і різниця між ними формує чистий прибуток[7]. Крім цього слід зазначити, що одною із головних особливостей зарубіжного досвіду оцінки кредитоспроможності є використання еталонних значень показників.

У порівнянні методів оцінки кредитоспроможності вітчизняного та зарубіжного досвіду можна відмітити і спільні риси – зокрема використання основних чотирьох груп показників аналізу фінансового стану підприємства – ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та оборотності або ефективності[1]. При цьому всі показники можна зіставити, відмінності спостерігаються лише в показниках фінансової стійкості.

Правильно визначена система оцінки кредитоспроможності позичальника банком забезпечує його від багатьох ризиків і загроз, а саме ризику неповернення кредитів і банкрутства. Не існує й досі єдиної досконалої методики для оцінювання кредитоспроможності позичальника, усі вони мають певні вади. Тому варто, на наш погляд, використовувати комплексну оцінку кредитоспроможності позичальника, де б вдало поєднувались і враховувались як кількісні, так і якісні показники. Правильність оцінки кредитоспроможності позичальника залежить і від таких факторів, як форма власності підприємства та специфіка його діяльності.

Однак попри наявність значної кількості оціночних підходів більшість методологічних питань є невирішеними та неузгодженими, що ускладнює можливість побудови універсальної методики оцінки загрози неплатоспроможності підприємства. Зокрема, найбільш проблемними є два моменти: різна розмірність фінансових коефіцієнтів та суттєва варіативність їх вихідних ознак ускладнюють їх сумісне застосування у адитивних економетричних моделях [6].

Для того, аби оцінка кредитоспроможності була ефективною варто:

- проводити експрес-аналіз – максимально часто, швидко, охоплювати максимум інформації;
- створити незалежні від банків структури для проведення експрес-аналізу кредитоспроможності підприємств;

- визначити поточну (шляхом порівняння розрахованих коефіцієнтів і показників з їх оптимальними значеннями) та перспективну (проаналізувати виявлені тенденції зміни оборотності і рентабельності діяльності підприємства)[8].

Кожен банк орієнтується на прийнятну для організації систему аналізу і оцінки кредитоспроможності, в основу якої, зазвичай, покладено методичні рекомендації Національного банку України. Проте це питання досі можна вважати невирішеним, адже на сьогодні не існує єдиної методики оцінювання кредитоспроможності, яка була б достатньо наочною, адекватною і зручною, немає одностайної згоди щодо вибору показників для аналізу фінансового стану позичальників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник (2-ге вид., доп. і перероб.). К.: КНЕУ, 2018. 468 с.

2. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? *Вісник НБУ*. 2019. № 5. С. 54–56.

3. Мельник А. Аналіз залучення фінансових ресурсів банківською системою України. *Економіка та держава*. 2017. № 5. С. 72–74.

4. Бондаренко Н. В. Сучасний стан кредитування комерційними банками фізичних осіб в Україні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2018. Вип. 85. С. 242–248.

5. Синявська О.О., Самойленко В.В. Порівняльний аналіз економіко-математичних методів оцінювання кредитоспроможності позичальника. URL: http://www.market-infr.od.ua/uk/13-2019.

6. Ліснічук О.О. Комлексна оцінка платоспроможності машинобудівних підприємства: методологічний і прикладний аспекти. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2014. Вип. 1(64). С. 106–114.

7. Simkovic M., Kaminetzky B. Leveraged Buyout Bankruptcies, the Problem of Hindsight Bias, and the Credit Default Swap Solution (August 29, 2010). *Columbia Business Law Review*, Vol. 2011, No. 1, p. 118.

8. Berger A. N., Frame W.S., Miller N. H. Credit Scoring and the Availability, Price and Risk of Small Business Credit. *Journal of Money, Credit, and Banking,* 2002. No.2002-6. P.191-222.

Медицька Юлія Вікторівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Нечипоренко
Аліна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОЦІНКА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПРАТ «ГАЛІМПЕКС-КЛАВДІЇВСЬКА ФАБРИКА ЯЛИНКОВИХ ПРИКРАС»

В ринкових господарюючих умовах в Україні конкурентоздатність підприємницьких структур в більшій мірі залежить від належного управління його фінансовими ресурсами. Із зростанням рівня нестабільності зовнішнього середовища на сучасному етапі суттєво ускладнилась система управління суб'єктом господарювання, що дедалі більше потребує механізму негайного реагування і координації діяльності всередині підприємницької структури. Для прийняття виважених рішень керівникам варто опиратись на обґрунтовані дані стосовно оцінки фінансового стану організації і прогнозів його діяльності.

Для тривалого існування виробничо-господарського суб'єкта ефективним інструментарієм управління повинен стати фінансовий контролінг, котрий буде охоплювати збір і аналіз фінансової інформації із подальшою трансформацією її результатів, котра допоможе виявити закономірності і тенденції явищ та процесів. Проте декотрі стратегії розвитку вітчизняних підприємницьких структур не включають фінансовий контролінг, проводячи фінансовий аналіз, і не передбачають пошуки шляхів досягнення відповідного рівня прибутковості. Дослідження даного питання є актуальним на часі, адже безліч підприємств нині в умовах пандемії втрачають прибутки й система фінансового контролю є каталізатором виводу їх із кризи.

Фундаментальні засади побудови систем фінансового контролінгу на підприємницьких структурах закладені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Е. Аткінсона, М. Бердара, О. Бланка, В.Вареника., Й. Вебера, М. Кужелєва, О. Терещенко Ч. Хорнгрена, Р. Хілтона та ін.

Фінансовий контролінг є функцією управління фінансовою діяльністю, котра спрямована на забезпечення оптимізації ефективності й яка виражається в максимізації позитивних фінансових показників: доходу, затрат, прибутку, фінансової стійкості завдяки способам, методам, засобам контролінгу. Методи фінансового контролінгу підприємства представлено на рис. 1.

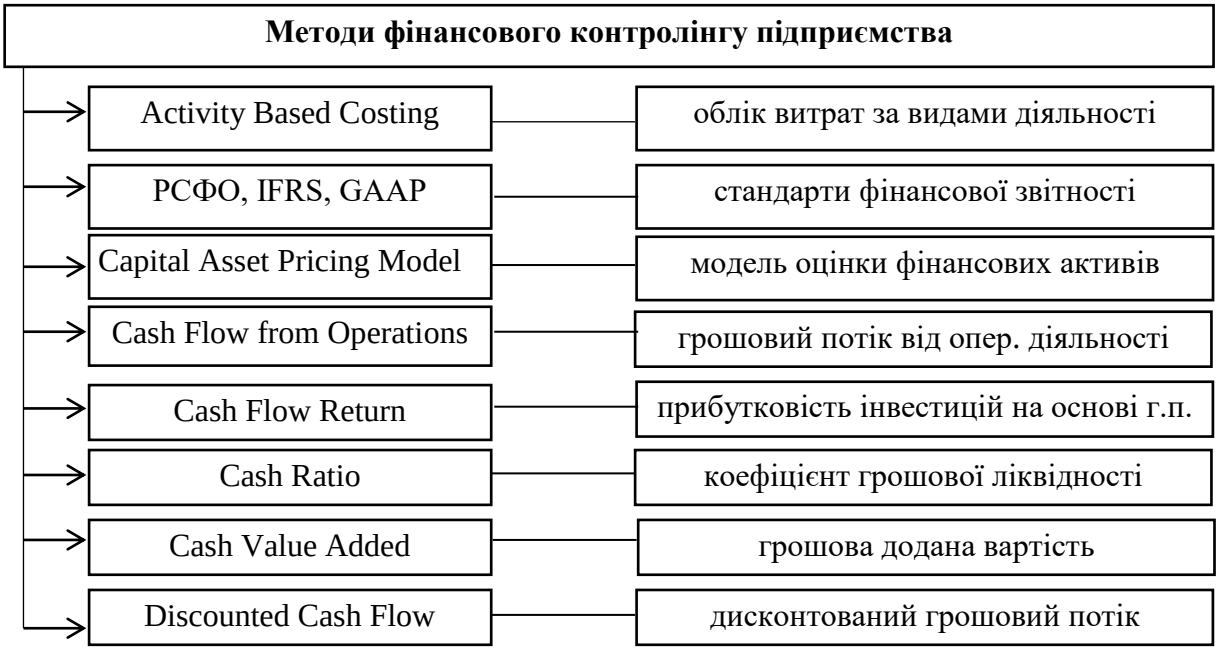


Рис. 1. Методи фінансового контролінгу підприємства
Джерело: складено автором за даними [1; 2; 3]

Відповідно до даних методів кожне підприємство застосовує різну систему показників, які можуть використовуватися в межах системи фінансового контролінгу.

ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас», що займається виробництвом ігор та іграшок, а також індивідуальною мистецькою діяльністю, неспеціалізованою оптовою торгівлею, використовує показник фінансового контролінгу «RL», котрий базується на даних фінансової звітності, і головними перевагами котрого є: універсальний характер (використання в системах оперативного,стратегічного та фінансового контролінгу); помірна трудомісткість облікових і розрахунково-аналітичних процедур [4].

Відповідно проаналізуємо показники фінансової звітності, зокрема показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості аби визначити на якому рівні знаходиться фінансовий контролінг на даному підприємстві.

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності фінансової стійкості ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» показана в табл.1.

Таблиця 1

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» в 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Абс.відх.(+,-)		Темп приросту,%	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 - 2017	2019 - 2018
1.Оборотні активи підприємства, тис. грн.	8707	11390	22292	2683	10902	0,31	0,96
2.Найбільш ліквідні активи, тис. .грн.	125	244	233	119	-11	0,95	-0,05
3.Грош. кошти, тис. грн.	125	244	233	119	-11	0,95	-0,05
4.Поточні зобов'язання, тис. грн.	6065	5532	15754	-533	10222	-0,09	1,85
5.Коефіцієнт заг. ліквідності (р1/ р4)	1,44	2,06	1,42	0,62	-0,64	0,43	-0,31
6.Коефіцієнт швидкої ліквідності (р2/р4)	0,02	0,04	0,01	0,02	-0,03	1,00	-0,75
7.Коефіцієнт аб. ліквідності (р3/р4)	0,02	0,04	0,01	0,02	-0,03	1,00	-0,75
8.Власні оборотні кошти (р1- р4),тис. грн	2642	5858	6538	3216	680	1,22	0,12
9.Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (р1-р4)/р1	0,30	0,51	0,29	0,21	-0,22	0,70	-0,43

Джерело: складено автором за даними [5]

Значення коефіцієнта загальної ліквідності, або коефіцієнта покриття, в 2017 та 2019 роках на ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» перебуває вище норми, визначеної в межах не нижче 1,0...2,0, при чому в 2018 році становить 2,06 що на 0,62 більше ніж в 2017 році. Загалом значення коефіцієнта загальної ліквідності свідчить про те, що на досліджуваному підприємстві оборотних засобів достатньо для покриття поточних зобов'язань протягом 2017–2019 років, а тому у цьому відношенні стан платоспроможності підприємства можна вважати задовільним. Негативна тенденція спостерігається по коефіцієнту швидкої ліквідності, значення даного показника є нижче від мінімального нормативного значення 0,7-0,8, а отже платоспроможність підприємства з такої позиції можна вважати

не задовільною. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності перебуває також нижче нормативного мінімуму (0,2...0,25) в 2017–2019 роках. Значення коефіцієнта забезпеченості підприємства власними оборотними коштами повністю відповідає нормативному рівню (мінімум 0, 1), хоча зменшився в 2019 році на 0,01 і становив 0,29. Відповідно до отриманих значень коефіцієнтів, ліквідність і платоспроможність досліджуваного підприємства за 2017–2019 рр. можна вважати задовільним.

Динаміка показників фінансової стійкості ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» показана в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка показників фінансової стійкості ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» за 2017 - 2019 роки

Показник	2017	2018	2019	Абс.відх.(+,-)		Темп приросту,%	
				2018 - 2017	2019 - 2018	2018 - 2017	2019 - 2018
1.Сукупний капітал, грн.	15033	16869	29808	1836	12939	0,12	0,77
2.Власні кошти, грн.	2628	10381	13888	7753	3507	2,95	0,34
3. Довгострокові зоб., грн.	6340	956	166	-5384	-790	-0,85	-0,83
4. Поточні зобов'язання, грн.	6065	5532	15754	-533	10222	-0,09	1,85
5. Сума зобов'язань, грн.	12405	6488	15920	-5917	9432	-0,48	1,45
6. Необоротні активи, грн.	6326	5479	7516	-847	2037	-0,13	0,37
7.Коефіцієнт фінансової стійкості (р2+р3)/р1	0,60	0,67	0,47	0,07	-0,20	0,12	-0,30
8. Коефіцієнт фінансової автономії (р2/р1)	0,17	0,62	0,47	0,45	-0,15	2,65	-0,24
9. Коефіцієнт заборгованості (р5/р1)	0,83	0,38	0,53	-0,45	0,15	-0,54	0,39
10. Коефіцієнт фінансової залежності (р5/р2)	4,72	0,62	1,15	-4,10	0,53	-0,87	0,85
11. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (р2-р6)/р2	-1,41	0,47	0,46	1,88	-0,01	-1,33	-0,02

Джерело: складено автором за даними [5]

Коефіцієнт фінансової стійкості ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» за 2017 – 2019 роки зменшився в 2019 році до 0,47 на 0,13, що свідчить про недостатньо задовільну ситуацію на підприємстві в 2019 році.

Мінімальний рівень коефіцієнта фінансової автономії становить 0,5. Звідси можемо сказати, що для підприємства характерний задовільний

рівень фінансової стійкості лише в 2018 році. Незважаючи на те, що даний показник паротягом 2018–2019 рр. суттєво збільшився. Але в 2019 році показник опустився нижче мінімального рівня і становив 0,347. Це свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства в 2018 рр. могли бути покриті його власними коштами, а в 2017 та 2019 роках це вже неможливо.

Коефіцієнт заборгованості, який характеризує питому вагу залучених коштів у структурі капіталу підприємства і отже пов'язані з цим фінансові ризики є оберненим до коефіцієнта автономії і становив в 2017 році 0,83, а потім в 2018 році зменшився і становив 0,38, в 2019 році ще збільшився до 0,53.

Коефіцієнт фінансової залежності відображає збільшення залежності підприємства від джерел зовнішнього фінансування. Значення коефіцієнту постійно зменшується з 2017 по 2019 роки, що говорить про те, що підприємство суттєво не залежить від зовнішнього фінансування.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу в 2017 році було від'ємним -1,41, а у 2019 році становило 0,46.

Враховуючи даний аналіз, підприємству необхідно покращити організацію системи фінансового контролінгу, зокрема:

– необхідно перейти на щомісячне порівняння планових та фактичних показників діяльності й вести окремий облік стану фінансових справ на підприємстві для того, аби була змога щодня приймати потрібні рішення, виходячи із поточного стану справ;

– ввести в дію нову інформаційну систему, котра б мала модуль «фінансовий контролінг», що сприятиме наданню інформації – від планування бізнесу до аналізу результатів діяльності;

– запровадити стратегічний контролінг, котрий на основі планування уможливить прогнозувати різні явища та процеси;

– організувати службу контролінгу (це може бути працівник фінансового відділу, який буде здійснювати функції контролера, що користуватиметься методологією фінансового контролінгу) [6].

Отже, фінансовий контролінг забезпечує належну підтримку фінансового менеджменту підприємства для досягнення основної мети його діяльності при ефективному використанні наявних фінансових ресурсів. В процесі дослідження встановлено, що показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас» перебувають в задовільному

стані, але для покращення діяльності й відповідно підвищення рівня фінансового контролінгу необхідно впровадити вище запропоновані заходи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Терещенко О. О., Бабяк Н. Д. Фінансовий контролінг. К.: КНЕУ, 2013. 407 с.

2. Кужелєв М. О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. *Финансы, учет, банки: сборник научных трудов.* 2012. Вып. 1 (18). С. 24–34.

3. Брітченко І. Г. Корпоративний контроль інсайдерської ренти. *Науковий вісник ПУЕТ.* 2013. № 1 (56). С. 281–285.

4. Бердар М. М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 33–37.

5. Офіційні дані ПРАТ «Галімпекс - Клавдіївська фабрика ялинкових прикрас». URL: www.smida.gov.ua

6. Вареник В. М., Шпуряка О.В. Фінансовий контролінг на підприємстві: інструменти та оцінка результативності. *Нобелівський вісник.* 2019. № 1. С. 6–13.

Мозіль Іванна Юріївна,
студентка групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Кужелєв Михайло Олександрович,
д.е.н., професор, професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРИНЦИПИ

У ситуації економічної нестабільності, посилення конкуренції та умов ведення бізнесу, зменшення вільних фінансових ресурсів, збільшення їхньої вартості та зменшення доступності для бізнесу стає все більш важливим звернути власників бізнесу та менеджмент на сучасні технології управління, серед яких одне з провідних місць займає бюджетування. Впроваджене у практику фінансово-господарської діяльності підприємств бюджетування є додатковою конкурентною перевагою завдяки організації більш ефективної системи управління фінансовими потоками, що визначає фінансову стійкість суб'єкта господарювання. На думку більшості авторів, що працюють у галузі економіки та управління підприємствами та фінансового планування, час прибутку поступово зникає й виникає гостра потреба у профілактичному розумінні можливостей розвитку бізнесу та формуванні обґрунтованого прогнозу у вигляді системи бюджетування.

Бюджетування можна порівняно умовно віднести до досягнень західної економіки. Але незалежно від «походження» цієї технології управління, інтерес до неї виявляють як наукові кола, так і українські підприємства. За цією тематикою опублікували чимало наукових праць вітчизняні та зарубіжні автори, зокрема Апчерч А., Бень Т., Бочаров В., Жерліцин Д., Єлецьких С., Карпова Т., Кузьмін О., Кужелєв М., Коник О., Михайличенко Н., Мельник О., Панков В., Харко А., Терещенко О. та інші.

Деякі науковці розглядають процес бюджетування на підприємствах дещо однобічно, що пов'язано з їх власним підходом до трактування поняття «бюджетування». Так, Карпов Т.П. розглядає бюджетування як «метод управління діяльністю підприємства та його підрозділами» [1, с. 125], тобто зосереджує увагу тільки на методах управління, не розглядаючи при цьому інші напрями даного процесу,

які стосуються формування та управління ресурсами та підприємством в цілому, а також здійснення контролю за всією його фінансово-господарською діяльністю.

Колектив авторів на чолі з Панковим В.А. трактують бюджетування як «інструмент реалізації оперативного і тактичного планування шляхом розробки комплексів цільових показників в кількісному вираженні» [2, с. 83]. Це визначення терміну «бюджетування» дуже звужує його зміст, оскільки не торкається вартісного вираження бюджетів як фінансових планів діяльності підприємства. Крім того, в даному контексті бюджетування розглядається як процес короткотермінового планування, що ніяким чином непов'язаний із стратегічними цілями підприємства.

Протилежної думки дотримується Харко А. Ю., який уважає, що «під бюджетуванням в сучасних умовах господарювання слід розуміти планування діяльності підприємства шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, комплексно орієнтованих на ринкові потреби і покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань» [3, с. 87]. Однак, автор обмежив процес бюджетування лише плануванням діяльності підприємства, не розглядаючи управління цією діяльністю та здійсненням контролю за нею.

На нашу думку, найбільш обґрунтованим є визначення бюджетування, сформульоване Кузьміним О.Є. та Мельник О.Г., які трактують його у такий спосіб: «Бюджетування – це управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування» [4, с. 11].

Система бюджетування на підприємстві базується на основі науково-обґрунтованих принципів, оскільки вони визначають характер та зміст діяльності підприємства. Вибір принципів залежить від мети управління та стратегії діяльності підприємства, а також від зовнішніх і внутрішніх обмежень та умов здійснення господарської діяльності. Це пов'язано з тим, що багато керівників сприймають процес бюджетування не як метод управління підприємством, а як інструмент збору та обробки даних з метою проведення аналізу та складання фінансової звітності.

Чітко визначивши та дотримуючись принципів бюджетування можна створити умови для ефективної роботи підприємства з

раціональним використанням ресурсів, а також уникнути впливу негативних чинників на процес виробництва та реалізації продукції. Поряд із класичними підходами до прогнозування та використання фінансових показників на підприємстві, активніше нині вивчаються інноваційні інструменти прийняття управлінських рішень, що дозволяють забезпечити своєчасну протидію негативним наслідкам ризиків та забезпечити конкурентні переваги [5, с. 19; 6, с. 43].

В економічній літературі знаходять відображення різні підходи до визначення принципів побудови системи бюджетування на підприємствах. На нашу думку, найбільш обґрунтовано підійшов до рішення вище означеної проблеми Терещенко О.О., який вважає, що до принципів бюджетування слід віднести наступні:

«1. Принцип повноти, який полягає в тому, що всі операції підприємства, що призводять до надходження або відтоку грошових коштів, а також впливають на його фінансові результати, повинні відображатися в бюджеті, тобто розробка бюджету повинна охоплювати всі аспекти діяльності та всі підрозділи підприємство. Це дає можливість більш повно та точно визначити величину грошового потоку та вивчити вплив факторів, що впливають на формування доходу підприємства.

2. Принцип координації, який передбачає, що бюджети окремих центрів доходів, витрат, структурних підрозділів повинні складатися з урахуванням можливості їхньої консолідації в єдиний зведений бюджет, а стратегічні цілі мають узгоджуватися з цілями довгострокових планів та короткострокових бюджетів.

3. Принцип централізації, який передбачає, що бюджетування є важливим інструментом фінансового управління підприємством, що має здійснюватися з єдиного центру, а всі грошові надходження (включаючи позикові ресурси) повинні служити для покриття всіх вихідних грошових потоків.

4. Принцип спеціалізації бюджетів, котрий вимагає, щоб грошові надходження та платежі відображались відповідно до їх видів та джерел походження, тому ви можете контролювати рух коштів з точки зору окремих центрів прибутковості та відповідальності.

5. Принцип періодичності складання бюджету означає, що бюджети слід розподіляти на окремі періоди, тривалість яких визначається специфікою організації фінансової діяльності підприємства (бюджети щоденні, тижневі, щодекадні, за місяць, квартал тощо).

6. Принцип прозорості, що бюджети повинні складатися таким чином, щоб усі задіяні в їх виконанні особи чітко уявляли завдання, які перед ними ставляться, та мали стимули до їхнього виконання.

7. Принцип точності, який підкреслює, що всі операції, у результаті яких отримуються грошові надходження, базуються на реалістичних прогнозах. Плани та розрахунки повинні бути детально розроблені, щоб підприємство могло враховувати всі зовнішні та внутрішні умови діяльності фактору. Цей принцип є одним з основних принципів бюджетування» [7, с. 139].

Таким чином, бюджетування – це процес складання й певного коригування бюджетів підприємства, що базується на взаємопов'язаних прогнозних розрахунках, що окреслюють доходи та витрати, прибутки та збитки, а також контроль та оцінку виконання бюджету, що тим самим уможливлює ефективне управління фінансовими ресурсами. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: виробництво, продаж, контроль якості, маркетинг, адміністрування, управління персоналом тощо. Застосовуючи в практичній діяльності принципів, що перелічені вище дозволять підприємству сформувати таку систему бюджетування, що буде сприяти удосконаленню управління підприємством й покращить тим самим якісні параметри його діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карпова Т. П. Управленческий учет. М.: ЮНИТИ, 2003. 350 с.

2. Панков В. А., Єлецьких С. Я., Михайличенко Н. М. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 112 с.

3. Харко А. Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства. *Фінанси України*. 2001. № 9. С. 82–91.

4. Кузьмін О.Є., Мельник О. Г. Бюджетування на підприємстві : навч. посібник. К. : Кондор, 2008. 312 с.

5. Kuzheliev M. O., Zherlitsyn D. M., Zhytar M. O. Formalization Of Dynamic Relations Between Enterprise Financial Indicators. *Independent Auditor*. 2016. № 16 (II). P. 18–26.

6. Кужелев М. А., Коник О. В. Капитал корпорации : теоретический и методологический аспекты. *Финансы, учет, банки*. Донецк : ДонНУ, Каштан, 2008. №14. С. 40–48.

7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2003. 554 с.

Музиченко Ігор Сергійович,
студент групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Сокирко Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розвиток діяльності малих підприємств в Україні є одним із пріоритетів регіональної політики уряду, зокрема як в окремих регіонах, так і в країні в цілому. Розвиток малих підприємств допоможе вирішити проблеми не тільки економічного, а й також соціального характеру. У своїй діяльності малий бізнес орієнтується переважно на регіональний ринок, в якому функціонує та вирішення місцевих проблем. Малий бізнес сприяє формуванню конкурентного середовища в регіоні, оскільки він є антимонопольним, відповідно до своєї природи, що виявляється в різних аспектах діяльності малих підприємств. З одного боку, малі підприємства через свою різноманітну структурованість (малі підприємства функціонують у всіх видах господарства), та їх високу динамічність менше піддаються монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, вузька спеціалізація та використання новітніх технологій, діє як ефективний конкурент, підриваючи монопольне становище великих підприємств. Важливо зазначити, що сьогодні в Україні не існує ефективного механізму підтримки, розвитку та захисту малих підприємств. Про це свідчать недоліки та труднощі, що виникають у процесах функціонування малих підприємств.

Сьогодні в Україні існує поділ підприємств на типи відповідно до статті 55 Господарського кодексу: мікро-підприємці (це юридичні особи, чисельність працівників яких до 10 осіб, а річний дохід до 2 мільйонів євро), малий бізнес (до 50 осіб, річний дохід до 10 мільйонів євро) , середній бізнес (до 250 осіб, річний дохід до 50 млн. євро) та великий бізнес (понад 250 осіб, річний дохід понад 50 млн. євро) [1].

Зауважимо, що згідно з Господарським кодексом суб'єктами малого підприємництва в Україні є фізичні особи, зареєстровані в установленому законодавством порядку, як фізичні особи - підприємці,

середньооблікова чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та щорічно дохід від будь-якої діяльності, яка не перевищує суми, еквівалентної 10 мільйонам євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ; юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суми, еквівалентної 10 мільйонам євро, що визначається середньорічним курсом НБУ [2].

У науковій літературі сьогодні зустрічаються категорії «малий бізнес» та «мале підприємство», дані терміни одна частина науковців розмежовують, а інші науковці ототожнюють. Зазначимо, що загалом виділяють три основні підходи до визначення понять «мале підприємство» і «малий бізнес» (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні підходи до співвідношення понять «малий бізнес» та «мале підприємство»

Підходи	Характеристика
I	Бізнес - це більш широке поняття, ніж підприємство. Сучасні прихильники цієї версії вважають, що бізнес охоплює відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, і зачіпає не лише підприємців, а й споживачів, службовців, державні органи. Тому необхідно розрізняти бізнес, споживач, працю та державний бізнес.
II	Компанія ширша, ніж бізнес. Це може бути пов'язано з тим, що бізнес охоплює лише сферу торгівлі, а підприємство - виробництво та обіг. Ця думка дуже поширена.
III	Підприємство та бізнес - якщо не тотожні, то однакові, синонімічні поняття. Сьогодні цей підхід набуває дедалі більше прихильників як у західній, так і у вітчизняній науці. Вони визнають, що еквівалентом терміна "бізнес" є термін "підприємство" або "займатися підприємницькою діяльністю", "займатися бізнесом".

Джерело:складено автором на основі [3]

Слід зазначити, що деякі економісти, зокрема В. Савченко, розуміють «малі підприємства» так: «відповідальність, за персоніфіковане та гнучке управління, а також організацію відтворення з метою отримання максимального доходу на одиницю витраченого капіталу» [3].

Пошук фінансових ресурсів є глобальною проблемою для малих підприємств, яка знаходиться в процесі формування або реалізації

розвитку вже розпочатої власної справи. Відповідальний пошук фінансової підтримки (фінансового стимулювання) є актуальною проблемою для малих підприємств, адже належний рівень фінансової підтримки допоможе малим підприємствам вирішити ряд проблем (рис. 1).

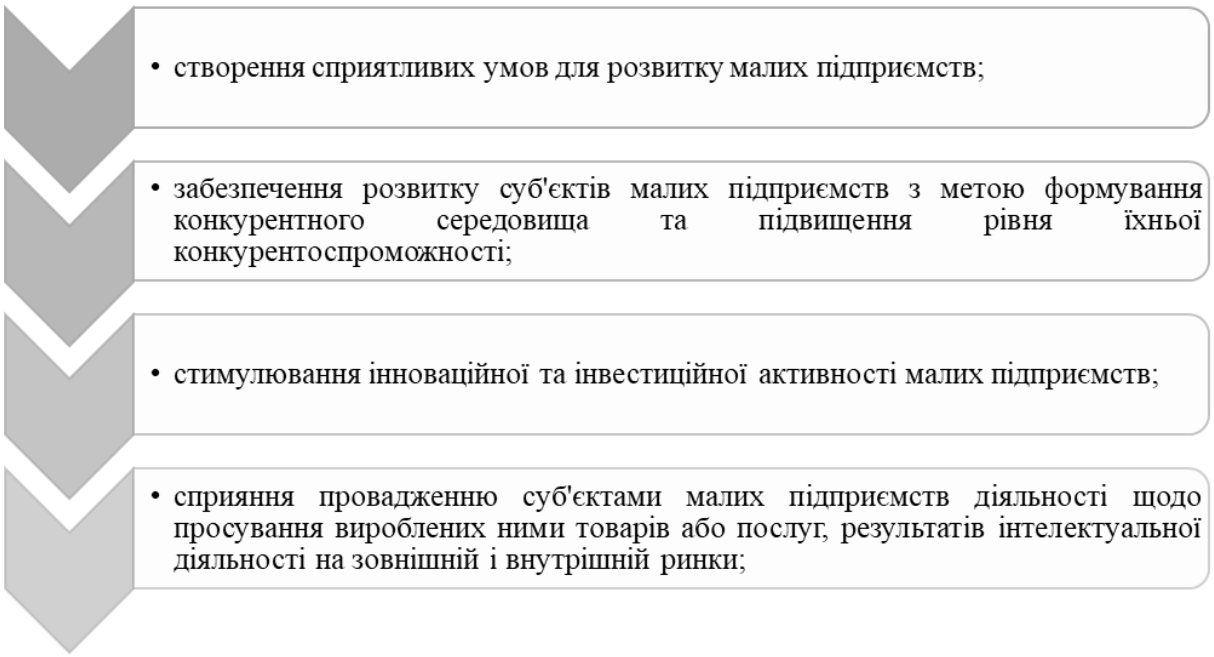


Рис. 1. Основні чинники фінансової підтримки малих підприємств

Джерело: складено автором на основі [4]

Кугій О.А. зазначає: «залежно від джерел фінансування фінансове забезпечення поділяється на використання власного капіталу, а також позика або залучення капіталу та зовнішнє фінансування. Ці форми фінансування включають також самофінансування (використання прибутку та амортизаційного фонду), державне фінансування, гранти, запозичення, тендери, залучення ресурсів міжнародних організацій та фондів, використання зареєстрованого та приватного капіталу, а також інвестиції та лізинг» [2]. Основні форми підтримки малого бізнесу, які широко поширені в Україні та світі, схематично представлені на рис. 2.

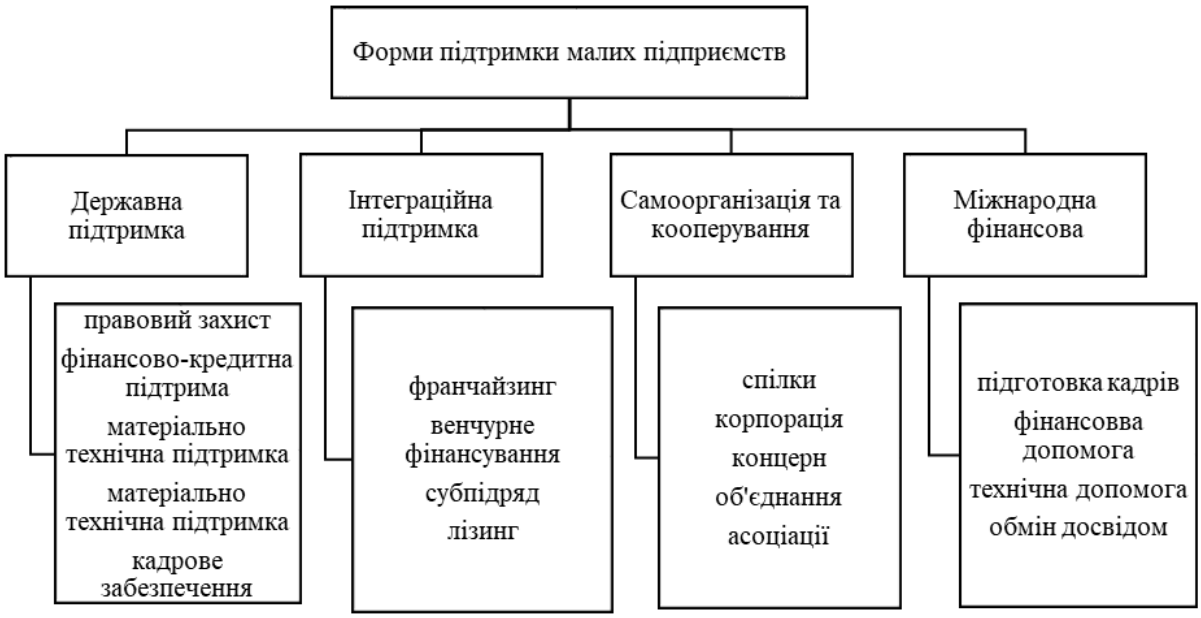


Рис. 2. Основні форми підтримки малих підприємств

Джерело: складено автором на основі [3]

Переваги, а також недоліки найбільш поширених методів фінансування суб'єктів малих підприємств наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки методів фінансування малих підприємств

Методи фінансування малих підприємств	**Переваги**	**Недоліки**
1	2	3
Самофінансування	– низький ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємства; – не вимагається сплата відсоткової ставки	– обмежений розмір коштів, що залежить від ефективної попередньої діяльності.
Державне фінансування	– відносно недорогий вид фінансування.	– довготривалий процес надання коштів; – труднощі в отриманні.
Банківське кредитування	– розроблені спеціальні банківські продукти для малих підприємств.	– труднощі в отриманні; – високі відсоткові ставки; – необхідне забезпечення.
Лізинг	– забезпечує отримання обладнання без його повної оплати; – всі витрати на придбання обладнання відносяться на собівартість продукції лізингоотримувача, що відповідно дозволяє знизити базу оподаткування.	– велика сума першого лізингового платежу, що включає до 30 відсотків вартості придбаного майна; – необхідне заставне забезпечення.

Продовження таблиці 2

1	2	3
Факторинг	– швидкість отримання коштів; – аутсорсинг дебіторської заборгованості.	– висока вартість послуг; – обмежена пропозиція спеціалізованих факторингових продуктів для малих підприємств.
Венчурне фінансування	– здійснюється без надання підприємствами будь-якої застави.	– зміна структури власності; – застосовується для реалізації виключно високоефективних проектів.

Джерело: складено автором на основі [3]

Головною установою, яка є найбільш зацікавлена у розвитку малих підприємств, є уряд країни, оскільки його основним завданням є сприяння розвитку та заохочення недержавної підтримки шляхом заохочення фінансових установ кредитувати, створювати гарантійні та страхові установи, переорієнтовувати бюджетні кошти, використання іноземної допомоги тощо [4].

Найважливіші важелі державної фінансової підтримки розвитку малих підприємств в Україні поділяються на дві основні групи методів державної фінансової підтримки: непрямі та прямі. Слід зазначити, що використанню непрямих інструментів властивий відповідно непрямий характер, вони поступово видаляють важелі прямого адміністративного впливу. Головні заходи механізму непрямого та прямого методів державної фінансової підтримки подано на рис. 3.

Слід зазначити, що сфери та теми підтримки малих підприємств пов’язані, наприклад, державна допомога впливає на розвиток системи інтеграційних відносин як ключового елементу зовнішнього середовища малих підприємств.

Отже, фінансова підтримка малих підприємств є необхідною складовою ефективної економіки країни. Найпоширенішим інструментом державної підтримки діяльності малих підприємств є надання їм державних гарантій та позик. Найважливішими передумовами сталого розвитку малих підприємств є: висока якість людських ресурсів, зосереджених у «малій економіці»; максимальний вільний доступ до ринків та фінансових ресурсів; значний рівень інноваційної активності; сприятливі економічні умови, поглиблення співпраці з великими компаніями та державою; розвинена інфраструктура підприємств; мінімальне податкове навантаження та адміністративні норми. Важливо,

щоб були створенні тісні стосунки між державою та приватним сектором. Водночас держава повинна виступати виключно, як регулятор, адже вона ефективніше створює прозоре конкурентне середовище, регулює економічні процеси, а також надає підтримку. Зі свого боку, малі підприємства повинні підтримувати «чесну гру» на ринку, сприяти залученню капіталу, та інвестицій, а також вдосконалювати свою продукцію, обов'язково орієнтуючись на міжнародні стандарти.

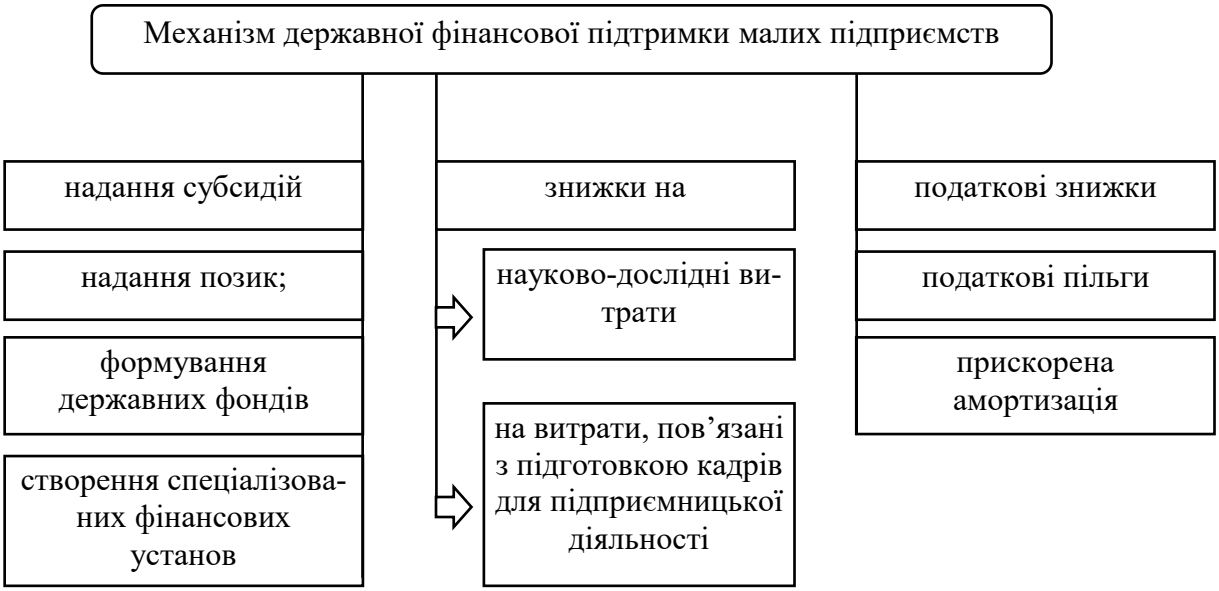


Рис. 3. Основні форми державної фінансової підтримки розвитку МП

Джерело: складено автором на основі [3]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2

2. Поліщук Г. Теоретичне розуміння сутності малого підприємництва / Г. Поліщук // Актуальні проблеми державного управління. - 2018. - Вип. 3. - С. 31-35. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2018_3_7

3. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Боцьора Л. О. – Львів, 2015. – 272 с.

4. Балджи М. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / М. Балджи, М. Мрук // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. - 2019. - № 3. - С. 52-72. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2019_3_5

Нестерук Юлія Володимирівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Гордей Оксана Дмитрівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ

Стратегічне планування повинно ґрунтування на майбутній розвиток підприємства, що обумовлює широке застосування моделювання, сценаріїв, експертних оцінок тощо. У 70-ті роки, які вважаються початком епохи стратегічного планування, вирішальним чинником успіху підприємств було «переборення невизначеності» засобом посилення стратегічного характеру управління. Констатуючи цей факт, У. Кінг і Д. Кліланд [3] зазначають, що практично в усіх великих корпораціях США та Західної Європи протягом 70-х рр. були впроваджені системи стратегічного планування та створені спеціальні служби, відповідальні за його здійснення. Разом із тим, як зазначається І. Ансоффом [4, с. 199], більша частина компаній продовжувала використовувати принцип «логічного прирощення».

У І. Уілсона [2] зазначається, що ставлення до стратегічного планування і з боку теоретиків, і з боку практиків змінювалось від повсюдного захоплення до критичного несприйняття, що пояснюється певними об’єктивними причинами. Так, для певного етапу соціально-економічного розвитку притаманні адекватні чинники успіху підприємств, які в міру зміни умов функціонування можуть втрачати свою цінність, що спонукає підприємства до пошуків нових чинників успіху. Фаза піднесення стратегічного планування в ранг вирішального фактору успіху підприємств в умовах нестабільності та невизначеності 70-х рр. змінилася фазою зниження популярності стратегічного планування в середині 80-х рр.

Криза стратегічного планування в цей період виявилася у відмові від довгострокових планів, зменшенні кількості центральних служб планування. Чинниками негативного впливу на актуальність та затребуваність стратегічного планування виявились такі, як брак здібності та можливості до здійснення стратегічного планування або мотивації для того, щоб мислити та діяти стратегічно [4]; брак інформації про зовнішнє

та внутрішнє середовище, відсутність талановитих управлінців, здатних сформулювати та впровадити стратегії [3]; недосконаліть методології стратегічного планування, непослідовне застосування методів стратегічного планування, проблеми реалізації планів [2]; зайва формалізація процесу розробки цілей підприємства та відсутність необхідного зв'язку між стратегічним та оперативним плануванням [1].

Забезпечення фінансового розвитку відіграє важливу роль в стратегічному фінансовому управлінні підприємством, особливо в умовах динамічних змін підприємницького середовища. За умов нестабільності та значних раптових коливань кон'юнктури підприємницька діяльність має швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища для забезпечення збереження конкурентних позицій і покращення свого місця у визначеному сегменті ринку капіталів. Цілеспрямовані зміни в соціально-економічних системах здійснюються з метою поліпшення їх структурних елементів для реалізації завдань зростання, що повинне відображатися у фінансовій стратегії розвитку корпорації.

Стратегічне планування на підприємствах, в установах та організаціях посідає чільне місце в системі стратегічного управління. Підприємства використовують стратегічне планування для того, щоб змінити процес управління фінансовими ресурсами на краще, або вийти з несприятливих ситуацій з мінімальними фінансовими втратами.

Основними передумовами переходу до стратегічного планування фінансової діяльності можемо назвати:

– необхідність реакції на зовнішні зміни умов функціонування підприємства;

– поява потреби в об'єднанні різноманітних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації;

– наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їх створення, розвитку або підтримки;

– посилення конкуренції;

– інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування;

– наявність висококваліфікованих управлінців, які компетентні у стратегічному управлінні;

– наявність необхідної інформації для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції;

– посилення інноваційних процесів, генерація підприємствами нових ідей;

– необхідність впровадження високої культури управління, зорієнтованої на запобігання опору змінам та стимулювання розвитку підприємства.

Фінансовий розвиток заснований на життєвому циклі будь-якої матеріальної системи. Тому організацію розглядають як систему у розвитку, з урахуванням змін факторів зовнішнього середовища організації для здійснення стратегічних рішень в умовах конкурентного середовища. Під фінансовим розвитком розуміється весь шлях, що проходить фінансова система підприємства з моменту свого виникнення до ліквідації. У цьому випадку категорія «фінансовий розвиток» характеризує взаємодію прогресивних і регресивних змін протягом усього життєвого циклу підприємства.

Фінансовий розвиток, також можна представити у вигляді стадій:

– становлення;

– зростання;

– стабілізація (зрілість);

– гальмування (спад).

Насамперед, фінансовий розвиток спрямований на стабільне досягнення цілей, які ставляться перед власниками – ріст рентабельності підприємства, його стабільність й підвищення ринкової вартості. Фінансовий розвиток – це процес, що повинен здійснюватися постійно, по мірі його реалізації ставляться нові цілі, при цьому інтереси власників задовольняються на кожному етапі. Фінансовий розвиток підприємства обумовлений: змінами зовнішнього середовища (економіка, політика, культура й ін.); змінами внутрішнього середовища; потребами й інтересами людини й суспільства; технічним прогресом; глобальним станом світової цивілізації.

Концепція фінансового розвитку підприємства побудована на наступних постулатах конкурентної стратегії підприємства: гнучкість, адаптивність, моніторинг середовища, використання синергетичних ефектів. На сучасному етапі стратегічне планування сприймається як умова ефективного управління підприємством, і тому в широкому сенсі слова стратегічне планування являє собою, як вважає Хан Д., «планування зростання, розвитку підприємства та інноваційне планування» [1].

На сучасному етапі розвитку стратегічне планування сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього

середовища. Зарубіжні дослідження, об'єктом яких був вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства, виявили, що систематичне використання стратегічного планування спроможне значно покращити результати діяльності. На підставі узагальнення переваг стратегічного планування, виявлених зарубіжними дослідженнями, зазначимо такі:

– дає можливість обрати нову логіку майбутнього розвитку;

– використовується як ефективний спосіб підвищення здатності організації долати зміни;

– поліпшує координацію діяльності підприємства та мінімізує нераціональні дії щодо подолання несподіваних змін;

– забезпечує більш ефективний розподіл ресурсів;

– сприяє цілісному, комплексному підходу до підприємства і його оточення;

– надає співробітникам бачення перспективи підприємства;

– поділяє відповідальність не лише за напрямками діяльності, а й за поточною та майбутньою діяльністю.

Отже, особливостями стратегічного планування фінансової діяльності корпорацій вважаємо необхідність виокремлення перспективних цілей та стратегії, що знаходять своє відображення в стратегічних планах і програмах підприємства. Процес стратегічного планування фінансової діяльності має охоплювати такі компоненти: аналітичні дії, цілестановлення, розробка стратегій, контроль реалізації стратегічного плану та оцінка. Використовуючи чіткий алгоритм послідовних дій призведе до можливості мінімізації фінансових втрат та посиленням конкурентних позицій на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем. / под ред. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича – М.: Финансы и статистика, 2003. – 765 с.

2. Wilson I. Strategic planning for the millennium: Resolving the dilemma // Long rouge planning. – Oxford etc., 2007/– Vol. 31, № 4 – P. 507 – 513.

3. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М.: Прогресс, 2005. – 397 с.

4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф; пер.с англ. С. Жильцов; при содействии Э. Д. Макдоннелл. – С.Пб.: Питер, 2009. – 416

Новикова Альона Володимирівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Бедринець Мирослава Дмитрівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів ім. Л. Л. Тарангул

ІНСТРУМЕНТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У системі ринкової економіки поточна діяльність підприємств неможлива без періодичного залучення різноманітних форм кредитів, що пов'язано з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємствах і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється узгодженням щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди між суб'єктами кредитних відносин, а не самим фактом розбіжності у часі при відвантаженні та оплаті товару. Мотивом появи кредитних відносин є не тільки оборот, нині вони можуть виникати за кожної фінансової чи економічної операції, що пов'язана із заборгованістю при цій операції одного з учасників.

Проблематика банківського кредитування діяльності підприємств знайшла своє відображення у дослідженнях провідних вітчизняних науковців, зокрема В. Г. Андрійчука, В. М. Алексійчука, О. Є. Гудзь, І. С. Гуцала, М. Я. Дем'яненка, Н. В. Захараш, С. М. Колотухи, В. Д. Лагутіна, Л. О. Мармуль, М. Й. Маліка, О. О. Непочатенко, Ю. О. Нестерчук, П. Т. Саблука, М. І. Савлука, А. В. Сомик, Н. С. Танклевської, Г. М. Терещенко та ін.

Враховуючи важливість і практичну значимість попередніх напрацювань, слід зазначити, що питання поліпшення банківського кредитування сільськогосподарських підприємств потребують подальших досліджень.

Важливого значення набуває розробка нових перспективних продуктів кредитування, забезпечення доступності та прозорості програм кредитного забезпечення. Це зумовлює актуальність і значимість теми дослідження та визначає його мету.

На сьогоднішній день кредитування промислових підприємств України відіграє суттєву роль в умовах загострення конкуренції на

світових ринках. Можна спостерігати тенденцію погіршення фінансових результатів діяльності даних підприємств, що призводить до зростання їх зобов'язань.

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Кредит - це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності [1, с. 234].

Щодо системи банківського кредитування, то воно являє собою модель, що відповідає характеру ринкових відносин, переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів [3, с. 32]. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль в процесі кредитування. А от сучасна система кредитування являє собою модель, при якій функціонують нові методи та форми кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин: склалась система багатоваріантного кредитування.

Залежно від того, які економічні операції покриваються за рахунок позикових засобів, банки надають підприємствам фінансові або комерційні кредити. Кредитування здійснюється традиційними методами (овердрафт, кредит вексельний, фірмовий, обліковий, акцептний, за відкритим рахунком) та нетрадиційними методами (факторинг, форфейтинг, лізинг).

Ефективна господарська діяльність підприємства неможлива без періодичного використання позикового капіталу. Потреба в кредитуванні викликана наступними загальними економічними і специфічними причинами:

- лагом часу між інвестиціями і віддачею коштів від них;
- розривом у часі між рухом товарної і грошової маси;
- невідповідністю між видатками і надходженнями грошових коштів в окремі проміжки часу;
- складністю точного прогнозування потреби в оборотних коштах, відхиленням фактичної потреби в оборотних коштах від нормативу;
- характером виробничого процесу;
- сезонністю виробництва і реалізації продукції.

Використання різних форм кредитування прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів і підвищує ефективність виробничо-господарської діяльності.

За ознакою періоду використання розрізняють: короткострокові кредити (до 1 року); середньострокові (від 1 до 3 років); довгострокові (понад 3 роки).

Попит на довгостроковий кредит визначається в основному потребами в фінансуванні інвестицій, які не забезпечені повністю власними джерелами самофінансування.

Попит на короткостроковий кредит визначається потребами в забезпеченні дефіциту оборотних коштів і ставкою відсотка за короткостроковий кредит.

Основними об’єктами короткострокового кредитування є товарно-матеріальні запаси, видатки майбутніх періодів, платіжні й розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

Роль короткострокових кредитів особливо велика, тому що вони дозволяють:

- компенсувати дефіцит оборотних коштів, викликаний уповільненням їх обороту на окремих стадіях кругообігу;
- оплатити товарно-матеріальні цінності й створювати їхні запаси;
- виплатити заробітну плату й погасити кредиторську заборгованість;
- тимчасово вивільнити оборотні кошти, що знаходяться в розрахунках;
- відкрити рахунок «Акредитив» і рахунок «Акцептовані доручення й чеки»;
- покрити іншу тимчасову потребу в грошових ресурсах.

Таким чином, короткострокові кредити є тим інструментом, що дозволяє оперативно збалансувати поточні фінансові ресурси за доходами і видатками, вчасно компенсувати дефіцит грошових коштів в обороті підприємства.

У розпорядженні підприємства є різні форми залучення позикових коштів (рис. 1).

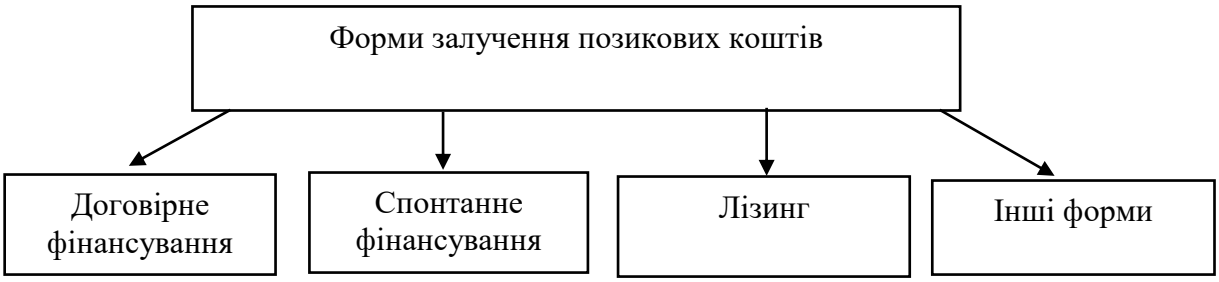


Рис. 1. Форми залучення позикових коштів

Існують, поряд з об'єктивною причиною, характерні основи виникнення і функціонування кредитних відносин, які зумовлені необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення. Виникнення кредитних відносин між підприємствами й банками можливе лише за визначених умов. Тобто кредитор повинен бути так само зацікавлений у видачі кредиту, як і підприємство-позичальник – в його одержанні. У свою чергу, у процесі оцінки діяльності позичальника, банк ставить до останнього певні вимоги (рис. 2).



Рис. 2. Вимоги банку при оцінці діяльності підприємства

Дотримання позичальником умов, поставлених банком, свідчить про належну координацію діяльності підприємства нині та перспективний оптимальний розвиток у подальшому.

У зв'язку з прискоренням темпів збільшення обсягів виробництва, невеликою платоспроможністю покупців, некомплектністю

постачання, ускладненнями, пов'язаними з транспортуванням, спричиняють виникнення наднормативних запасів готової продукції та незавершеного виробництва, які можуть створюватися на підприємствах . У період міжсезонного простою та сезонного зменшення обсягів виробництва, витрати тимчасово не покриваються виручкою від реалізації продукції, тоді банківські установи надають у склад витрат майбутніх періодів сільськогосподарським підприємствам позички на покриття сезонних витрат. (рис. 3).



Рис. 3. Основні об'єкти короткострокового кредитування підприємств

Для раціонального визначення об'єкта кредитування доцільним є проведення планування потреби в кредиті. Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів – це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення та виплати відсотків за користування. Сам період залучення кредиту визначається банком. Практика свідчить, що нині в Україні, у зв'язку з високою інфляцією, цей строк не перевищує трьох місяців.

Різновидом міжнародних банківських кредитів є банківські експортні кредити, надані іноземним імпортерам безпосередньо приватними комерційними банками або консорціумами і спеціалізованими зовнішньоторговельними банками. Існують кредити за разовими контрактами, кредити на спорудження промислових та інших об'єктів із постачанням обладнання і наданням різноманітних послуг. Кредит покупцеві складає близько 80-85% контрактної ціни.

У результаті порівняння основних характеристик та видів кредиту слід відзначити перевагу відновлюваної кредитної лінії за всіма згаданими ознаками: більш тривалий термін дії, вигідна відсоткова ставка, гнучкість у використанні, низькі фінансові витрати, пов'язані з обслуговуванням, мінімальні затрати часу на оформлення та оптимальний графік погашення кредиту.

Кредитне забезпечення – це система заходів, спрямованих на задоволення потреб підприємств у кредитних ресурсах на певний період часу. Пріоритетними напрямами розвитку цієї системи вважаємо розбудову кредитних інституцій та кредитної інфраструктури, розвиток кредитної кооперації, застосування нових, нетрадиційних для підприємств видів кредиту, поліпшення банківського обслуговування, удосконалення державної підтримки кредитування підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кірейцев Г. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Кірейцев Г., Виговська Н., Петрук О.. – Житомир: ЖІТІ, 2002 – 272 с.

2. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – [3-тє вид., пероб. і доп.] – К. : Т-во „Знання", КОО, 2002 – 215 с.

3. Потійко Ю. А. Кредитування підприємств України в перехідний період : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Ю. А. Потійко ; КНЕУ. – К., 2001 – 19 с.

4. Танклевська Н. С. Кредитне фінансування виробництва / Н. С. Танклевська // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2008 – Вип. 120. – С. 182

Оліфер Людмила Михайлівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Гордей Оксана Дмитрівна,
д.е.н., професор кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Важливе місце в економічних процесах займають державні програми соціально-економічного розвитку. Вони є адаптованими до ринкових відносинам та є формою макроекономічного планування. Державні програми соціально-економічного розвитку є важливим елементом державного регулювання як окремої галузі, так і економіки загалом.

Необхідно обґрунтувати зміст діяльності державних органів у процесі реалізації державних програм соціально-економічного розвитку та охарактеризувати сутність основних їх складових, на основі яких аналізується рівень соціального забезпечення населення та здійснюється оцінка економічного розвитку держави.

Україна належить до числа країн, для яких процеси трансформації планової економіки в ринкову відбуваються найскладніше, з максимальними збитками у виробництві та соціальній сфері. Упродовж 30 років через низькі темпи економічного зростання, неефективність управлінських рішень з'явилася низка соціальних проблем:

1) безробіття і низька якість робочої сили;

2) низький рівень життя населення;

3) скорочення соціально значимих витрат.

Працездатне населення скоротилося кількісно, а його структура, що дуже показово для економіки, погіршала в якісному відношенні.

Державна цільова програма – включає комплекс заходів і взаємопов'язаних завдань, спрямованих на розв'язок важливих проблем розвитку держави, а також адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються за рахунок коштів державного бюджету України та узгоджуються за строками виконання, складом виконавців, ресурсним потенціалом та забезпеченням.

За рівнем значимості програми поділяють на:

– національні;

– державні (міждержавні);

– галузеві (міжгалузеві);

– регіональні та цільові комплексні;

– надзвичайні.

Національну програму, розробляють на основі довгострокових економічних прогнозів, вона охоплює найважливіші макроекономічні пропорції. Вона має інформаційно-орієнтований характер, даючи змогу підприємствам нормально функціонувати у системі народногосподарських пріоритетів у виробництві продукції, технічному розвитку, структурній перебудові господарства. Програма економічного й соціального розвитку України – це комплексна система цільових завдань і планованих державою ефективних шляхів і засобів досягнення поставлених цілей, термінів виконання цих завдань, їх виконавців і джерел фінансування; це адресний документ, у якому передбачено комплекс взаємопов'язаних з ресурсами, виконавцями й термінами здійснення заходів, які належать до різних сфер діяльності (наукової, проектно-конструкторської, будівельної, виробничої та ін.).

Відповідно зарубіжного досвіду, державні програми економічного і соціального розвитку на довгострокову перспективу розробляють на період, який дорівнює 10-15 рокам, з коригуванням, а також продовженням її горизонту кожні п'ять років. В Україні на середньострокову перспективу розробляють на період від 3 до 5 років і щороку коригують. Вона містить визначення й обґрунтування стратегічних цілей і пріоритетів соціально-економічної політики держави, напрями їх реалізації, найважливіші завдання, які мають бути вирішені на державному рівні.

У програмі економічного й соціального розвитку України на середньострокову перспективу відображені:

– оцінка економічного й соціального розвитку України за попередній період та економічна кон'юнктура, що очікується на початок періоду, на який розробляється програма;

– концепція економічного й соціального розвитку України на середньострокову перспективу;

– макроекономічна та соціальна політика; інституційні перетворення;

– інвестиційна, інноваційна, структурна, науково-технічна та аграрна політика; зовнішньоекономічна політика;

– регіональна економічна та екологічна політика.

Надзвичайні програми розробляють у критичних ситуаціях, наприклад: під час стихійного лиха, в умовах кризи, масового безробіття, загрозливої інфляції. Вони, зазвичай, короткострокові. При їх здійсненні вагоме місце займають засоби адміністративного регулювання.

Програмно-цільовий підхід до планування і управління – одне із досягнень науково-технічної революції, який набув визнання, перш за все, через потреби розвитку продуктивних сил, збільшення масштабів міжнародних і глобальних наслідків господарських рішень, з якими у сучасному світі стикається державне і приватногосподарське управління. Виникала гостра невідкладна потреба у державному програмуванні національних економік як єдиного цілого процесу формування і здійснення великомасштабних довгострокових програм за окремими напрямками економічної політики держави. Звичайно, прийняття довгострокових програм у тій або іншій сфері державного регулювання потребувало встановлення нових відношень між державою і приватним бізнесом.

Україна започаткувала державну регіональну політику, засновану на європейських цінностях, засадах демократії та національної єдності, орієнтовану на підвищення економічних та соціальних стандартів життя кожного громадянина. Державна регіональна політика визначається системою взаємопов'язаних документів, ключовим з яких є Державна стратегія соціально-економічного розвитку в України.

Кабінет Міністрів України 29 березня 2020 року вніс зміни до основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2020 рік (затверджених постановою КМУ від 15.05.2019 № 555). Причинами таких змін були відхилення фактичного рівня економічного і соціального розвитку України від прогнозних параметрів, а також застосування обмежувальних протиепідемічних заходів, спрямованих на запобігання поширенню коронавірусу. Серед ключових змін, які можуть прямо або опосередковано вплинути на бюджети громад, варто виділити наступні: «прогнозний показник ВВП на 2020 рік визначено на рівні 3985,5 млрд грн, що на 11,6% менше, ніж передбачалося у попередньому прогнозі Уряду. Цей показник є лише на 0,3% більшим від обсягу номінального ВВП за 2019 рік, який становить 3974,6 млрд грн. Падіння реального ВВП очікується на рівні 4,8%» [3]. Також, Кабінет міністрів затвердив реалізацію 461 проєкту регіонального розвитку у 2020 році на 4,87 млрд грн з Державного фонду регіонального розвитку.

Уряд створив Державний фонд регіонального розвитку, що став фінансовим інструментом впровадження в дію державних програм соціально-економічного розвитку в Україні. Створення Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) є однією з умов прискорення соціально-економічного розвитку регіонів України, переведення державних інструментів розвитку регіонів на нову основу, відхід від старої практики фінансування виключно будівництва все нових об'єктів, передусім бюджетної сфери, які домінували в переліках фінансування за кошти субвенції на соціально-економічний розвиток регіонів, субвенцій на соціально-економічний розвиток окремих територій, державних цільових програмах. Створення ДФРР дозволяє започаткувати в Україні фінансування проектів регіонального розвитку на конкурсній основі та відповідно до регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації.

Від ефективності фонду в значній мірі залежить прозоре та прогнозоване фінансування регіонального розвитку, можливість формулювання і реалізації власної політики розвитку територій в умовах відсутності адекватних повноважень та фінансових ресурсів, проведення реформ – адміністративної, територіальної, бюджетної.

Таким чином, для того щоб досягти високих економічних та соціальних стандартів економіка України потребує суттєвих змін. Соціально-економічний розвиток України має бути спрямований на економічне зростання, підвищення та зростання якості життя населення, шляхом трансформації системи оплати праці, диверсифікації економіки на основі створення привабливого інвестиційного клімату, оптимізації податкової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Симоненко, В. К. П'ятирічка крутого піке. Економічні есе. В. К. Симоненко. К.: Довіра, 2016. 327 с.

2.Павлюк Т. І. Тенденції соціально-економічного розвитку: мікро- та макроекомічний аспект. Збірник наук. пр. ВНАУ. Економічні науки. 2012. № 3 (69). с. 162–169.

3. Економічний і соціальний розвиток України на 2020 рік: оновлені основні макропоказники URL: https://decentralization.gov.ua/news/12362

4. Як відбувається розподіл коштів Державного фонду регіонального розвитку. URL: https://www.oporaua.org/news/parliament/subventsii/19519-iak-vidbuvaietsia-rozpodil-koshtiv-derzhavnogo-fondu-regionalnogo-rozvitku-doslidzhennia-opori

Оліфір Карина Іванівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Біленко Дар'я Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ КОРПОРАЦІЇ ВАТ «ТЕРНОПІЛЬОБЛЕНЕРГО»

Від ефективності функціонування енергетичного сектору України залежить рівень енергетичної безпеки держави та стабільність розвитку національної економіки. В умовах сьогодення грошові потоки підприємств енергетичного сектору є дуже динамічними та формуються під впливом значної кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств. Енергопостачальні компанії створені відповідно до указу Президента України «Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України» [1]. У результаті на базі регіональних енергорозподільчих мереж були утворені відкриті акціонерні товариства, предметом діяльності яких є розподілення та постачання електроенергії побутовим та промисловим споживачам в межах окремих територій та населених пунктів. Грошові потоки енергопостачальних компаній формуються відповідно до операційної діяльності. Ці компанії купують електроенергію, яку постачають промисловим і побутовим споживачам, забезпечуючи розрахунки за спожиту електроенергію.

Механізм управління грошовими потоками підприємства належить розуміти як систему організації управлінського впливу, який здійснюється з метою досягнення поставлених перед ним цілей.

Вирівнювання грошових потоків спрямоване на згладжування їх обсягів в розрізі окремих інтервалів періоду часу. На думку [2,3], оптимізація грошових потоків дозволяє усунути сезонні і циклічні розбіжності у формуванні грошових потоків, паралельно оптимізуючи середні залишки грошових коштів і підвищуючи рівень ліквідності. В той же час однією з основних проблем формування механізму управління грошовими потоками є виявлення його протиріч, породжених принципами організації складних систем: організаційний процес в таких системах побудований на протилежних засадах і реалізується в

протилежних тенденціях, які не враховують певних галузевих особливостей функціонування та розвитку ринку.

Звідси метою написання статті є розробка механізму формування грошових потоків корпорації ВАТ «Тернопільобленерго» з урахуванням особливостей функціонування українського ринку електроенергії.

Поняття «грошовий потік» з'явилося в іноземній літературі з фінансового аналізу та фінансового менеджменту наприкінці 50-х років минулого сторіччя. Спочатку воно використовувалося виключно у процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестицій. Пізніше грошові потоки набули ширшого значення та використання у фінансовій практиці. Останнє зумовлено переходом від усебічного дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо [2,3].

На ринку надання послуг з постачання електроенергії в Тернопільській області є ВАТ «Тернопільобленерго». Основна діяльність ВАТ «Тернопільобленерго» ліцензується та передбачає наступні послуги: підприємницька діяльність з передачі електроенергії місцевими (локальними) електромережами;підприємницька діяльність з постачання електроенергії за регульованим тарифом [4].

Основною метою діяльності Товариства є отримання прибутку від основних видів діяльності, до яких належить передача та постачання електричної енергії. Товариство обслуговує більше 425238 споживачів, з них 16898 юридичних осіб [4].

Управління грошовими потоками корпорації ВАТ «Тернопільобленерго» зводиться до таких основних етапів, як [2]:

– планування обсягу грошових потоків по їхніх окремих видах;

– знаходження рівноваги між обсягом надходжень та витрат грошових коштів;

– визначення оптимального залишку грошових коштів.

Планування обсягу грошових потоків вимагає від фінансового менеджера визначення майбутніх та поточних джерел грошових коштів, їх розміру та строків надходження або вибуття, обґрунтування доцільності витрат за видами господарських операцій, прогнозування прострочення виконання грошових зобов'язань, розрахунку розміру майбутніх фінансових потреб підприємства.

Ключовим елементом планування грошових потоків є розрахунок чистого грошового потоку, що являє собою зміну абсолютної

величини грошових коштів, які перебувають у розпорядженні корпорації, за певний період [3].

Загальна формула, за якою здійснюється розрахунок чистого грошового потоку по операційній діяльності прямим методом [3]:

$$ЧГПо= РП+ Іно – Зтм – ЗПп – ППв – ППпф – Іво \quad (1)$$

де РП – сума грошових коштів, отриманих від реалізації продукції, тис. грн;

ІНо – сума інших надходжень грошових коштів у процесі операційної діяльності, тис. грн;

Зтм – сума грошових коштів, виплачених за придбання матеріальних цінностей у постачальників, тис. грн;

ЗПп – сума заробітної плати, виплаченої персоналу, тис. грн;

ППв – сума податкових платежів, перерахована до бюджету, тис. грн;

ППпф – сума платежів, перерахована у позабюджетні фонди, тис. грн;

ІВо – сума інших виплат грошових коштів у процесі операційної діяльності, тис. грн.

Для розрахунку чистого грошового потоку по операційній діяльності непрямим методом використовується така формула [3]:

$$Cash\text{-}flow = Чоп + В – Д + Обз + Пзоб = (операційний) \quad (2)$$

де Чоп – чистий прибуток від операційної діяльності , тис. грн;

В – витрати, не пов’язані з грошовими виплатами, тис. грн;

Д – доходи, не пов’язані з грошовими надходженнями, тис. грн;

Обз – зменшення оборотних активів, тис. грн;

Пзоб – збільшення поточних зобов’язань, тис. грн..

Проведемо розрахунки за формулами 1 та 2 за показниками ВАТ «Тернопільобленерго» [4]. Вихідні дані, що містяться в фінансовій звітності (форми 1, 2, 3), наведено в табл.1

Результат розрахунку за 2019 р. прямим методом свідчить про те, що ВАТ «Тернопільобленерго» отримує недостатньо грошового потоку через невиплату боргів населенням:

$$2077920+6442–96380– 231\ 999–13133– 49\ 324–47152=1646374$$

Результат розрахунку за 2019 р. непрямим методом дозволяє зробити висновок, що ВАТ Тернопільобленерго отримує недостатній грошовий потік по операційній діяльності:

$$66050+5373–0+0+1983=73406$$

Таблиця 1

Вихідні дані за 2019 рік для розрахунку чистого грошового потоку по операційній діяльності «Тернопільобленерго» прямим та непрямим методом

Найменування показника	грн.
Сума грошових коштів, отриманих від реалізації продукції	2 077 920
Сума інших надходжень коштів у процесі операційній діяльності	6 442
Сума грошових коштів, виплачених за придбання матеріальних цінностей	96 380
Сума заробітної виплати персоналу	231 999
Сума податкових платежів, перерахованих до бюджету	13 133
Сума платежів перерахована у позабюджетні фонди	49 324
Сума інших виплат грошових коштів у процесі операційної діяльності	47 152
Витрати не пов’язані з грошовими виплатами	5 373
Доходи, не пов’язані з грошовими надходженнями	0
Зменшення оборотних активів	0
Збільшення поточних зобов’язань	1983

Наступним кроком розробки механізму формування грошових потоків корпорації ВАТ «Тернопільобленерго» є оцінка впливу доходів населення Тернопільської області [5] на рівень прибутку ВАТ «Тернопільобленерго» [4]. Для оцінки впливу змінних доцільно використовувати методи регресійно-кореляційного аналізу для вивчення взаємозв’язку між реалізованою продукцією ВАТ «Тернопільобленерго» (змінна y) та загальних доходів у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство (змінна x) за даними таблиці 2.

Результати розрахунків коефіцієнтів регресії в MS Excel показують, що однофакторна лінійна регресія має вигляд:

$$y = 1248145 + 5272{,}01x \qquad (3)$$

Коефіцієнт рівняння регресії (формула 3) дозволяє зробити висновок, що збільшення загальних середніх щомісячних доходів у розрахунку на одне домогосподарство у Тернопільській області на 1% приводить до збільшення надходжень від реалізації продукції ВАТ «Тернопільобленерго» на 5272,01 грн.

Таблиця 2

Вихідні дані для оцінки впливу доходів населення Тернопільської області на рівень прибутку ВАТ «Тернопільобленерго»

Роки	Надходження від реалізації продукції ВАТ «Тернопіль-обленерго», грн	Загальні середні щомісячні доходи у розрахунку на одне домогосподарст-во у Тернопільській області, грн.
	змінна *y*	змінна *x*
2015	1 248 145	5 272,01
2016	1 717 814	6 485,04
2017	2 241 090	9 889,27
2018	2 397 225	10 199,43
2019	2 800 654	12 442,07

Коефіцієнт множинної детермінації становить 0,98, отже, результативний показник надходження від реалізації продукції ВАТ «Тернопільобленерго» залежить від однієї факторної змінної на 98 %. Коефіцієнт множинної регресії становить 0,98 та свідчить про сильний тісний взаємозв'язок між показниками.

Перевірка істотності зв'язку за *F*-критерієм: 147,3 > 4,103 при a=0,05 і числі ступенів вільності k_1=2, k_2=10. Отже, зв'язок між показником, які включено у однофакторну регресійну модель оцінки впливу доходів населення Тернопільської області на рівень прибутку ВАТ «Тернопільобленерго», є істотним (невипадковим). Тобто, доходи населення значно впливають на рівень прибутку ВАТ «Тернопільобленерго».

Таким чином, механізм формування грошових потоків корпорації має включати як кількісні характеристики цілей розвитку, якими виступають обсяг чистого грошового потоку, так і якісні, які можуть бути оцінені опосередковано через зовнішні і внутрішні джерела формування грошових надходжень. Практична реалізація механізму управління грошовими потоками була проведена на прикладі ВАТ «Тернопільобленерго», як показує реалізація регресійно-кореляційної моделі на рівень прибутку ВАТ «Тернопільобленерго» найбільшим чином впливають доходи населення Тернопільської області. Отримані результати дозволяють ефективно планувати обсяг грошових коштів для забезпечення ліквідності ВАТ «Тернопільобленерго» відповідно до рівня прогнозованих доходів домогосподарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України: Закон України *із змінами, внесеними згідно з Указом Президента від 20.06.2019р. № 418/2019 С.25-27.*

2. Чайковська О. В., Носікова С. Є. Вхідний грошовий потік та принципи управління ним: стаття Донецький Національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського , 2019. 54с.

3. Чалдаєва Л.А. Фінанси, грошовий обіг та кредит: навч. посібник. Тернопіль. 2015. 98с.

4. Офіційний сайт ВАТ Тернопільобленерго: URL: https://www.toe.com.ua/

5. Загальні середні щомісячні доходи у Тернопільській області: URL: http://www.te.ukrstat.gov.ua/katalog_dyj.html

Оліщук Ольга Геннадіївна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Сокирко Олена Сергіївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ КРИЗИ

За сучасних умов розвитку світової економіки жодна країна не може розвивати своє господарство без залучення й ефективного використання інвестицій. Акумулюючи вітчизняний та іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій, менеджменту, інвестиції сприяють пожвавленню виробництва як на макро-, так і на мікрорівні. Разом з тим підприємства у процесі своєї діяльності часто стикаються із проблемою визначення ефективності інвестиційної діяльності, оскільки для забезпечення функціонування необхідно, щоб управління інвестиціями ґрунтувалося на оптимізації співвідношення між рішенням поточних і стратегічних задач розвитку підприємства.

Інновації нині виступають ключовим чинником розвитку більшості підприємств. Інноваційну діяльність підприємства також необхідно розглядати як один з основних засобів адаптації до постійних змін зовнішнього середовища, що забезпечується особливим процесом організації господарювання, заснованим на постійному пошуку нових можливостей покращення техніко-технологічних, організаційних та інших чинників виробництва. Кризові явища, які суттєво впливають на економічні результати діяльності багатьох підприємств України та корпорацій світу, спотворюючи внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єктів бізнесу, значно гальмують й інноваційні процеси, які виступають каталізатором усіх видів діяльності.

Аналіз тенденцій і особливостей розвитку національних економічних систем провідних держав світу показує, що важливою складовою успішної інвестиційної політики має бути висока привабливість інвестиційної та інноваційної діяльності, націленість на реалізацію позитивних технологічних трансформацій національного господарства, розширення можливостей акумуляції інвестицій [3].

Дослідження Глобального індексу інновацій для країн світу показує, що країни, які мають найкращі показники рівня розвитку інновацій, демонструють відносну стабільність.

Економічна криза 2008–2009 рр., у цей період показники інноваційної активності мали переважно низхідну динаміку. Динаміка показників інноваційної діяльності промислових підприємств України у післякризовий і період стагнації економіки є позитивною, але виключенням є зміна значень ключових показників – обсягів фінансування інноваційної діяльності та частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, а також експорту інноваційної продукції, виробленої промисловими підприємствами, які в період стагнації економіки (2011–2012 рр.) різко погіршились, після криза 2014 року, коли більшість підприємств зазнало значних витрати. Політична ситуація різко вплинула на рівень економіки в країні , що в свою чергу відобразилось на підприємства, на їх дохідну частину.

Реальний ВВП впав на 6,8%. Реальна валова додана вартість скоротилась в усіх секторах, за виключенням сільського господарства та неринкових послуг, внаслідок конфлікту на сході країни.

За даними дослідження можна зробити висновок, що інноваційна діяльність промислових підприємств у післякризовий та період стагнації економіки розвивається екстенсивно за рахунок нарощування кількісних чинників (так, кількість інноваційно активних підприємств у період 2014–2019 рр. зросла на 30,6%, тоді як кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, лише на 16,2%; обсяги реалізованої інноваційної продукції зросли на 15,0%, обсяги експорту інноваційної продукції лише на 4,2%). Аналіз субіндексів Глобального індексу інновацій свідчить, що основними вадами, які заважають розвитку інноваційних процесів, є недостатня ефективність державного управління і регуляторного контролю, низька якість верховенства права, несприятливе бізнес-середовище ускладнений режим сплати податків підприємств, недостатня екологічна стійкість , низькі темпи формування капіталів, низький рівень розвитку кластерів, що на даний час підприємства повинні приділити більше уваги до даних заперечень. Беручи вищесказане підприємства повинні орієнтуватись на данні зауваження та приймати відповідні заходи для покращення. Водночас, сильними сторонами є розвиток сфери формування знань, розвиток вищої освіти, розвиток Інтернет-послуг , дослідження та розробки.

Натомість підприємства в Україні досить мало приділяють увагу питанням стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, підвищенню привабливості інвестиційного клімату, розвитку інноваційних кластерів.

Кризові явища стали повсякденням для сучасних підприємств, функціонуючих у вітчизняній та світовій економіках. Проте, для одних суб'єктів господарювання вони виступали каталізатором подальшого економічного зростання, для інших – чинником загострення суперечностей в системі функціонування, що призводило до погіршення результатів господарювання, збитковості чи банкрутства, які в сукупності неодмінно позначаються на місці країни в рейтингу інноваційного розвитку.

Підкреслимо, що з точки зору інвестиційної привабливості галузева ринкова система пивоваріння знаходиться у першій п'ятірці тих підприємств, куди прийшов закордонний і національний інвестор. У розвиток галузі (і основного виробництва, і інфраструктури) вкладено більше 450 млн дол. США інвестицій. Підприємства значно підвищили техніко-технологічний рівень виробництва, впровадили нові технології світового рівня, розвинули дилерську мережу та систему дистрибуції, застосовують ефективні системи маркетингу та реклами [2].

Важливою задачею розвитку інноваційної інфраструктури галузі є зниження матеріалоємності виробництва, застосування прогресивної (в світовому вимірі) техніки, технології, підвищення якісних характеристик вихідної сировини та матеріалів, а значить, більш повного та комплексного їх використання за рахунок прогресивної біотехнології, комплексної механізації та автоматизації виробництва, широкого використання електронної техніки в управлінні пивоварним виробництвом.

Інноваційну діяльність у пивоварній промисловості можна судити з наступних даних інноваційних подій і процесів, які відбувалися на пивзаводах країни, проте далеко не всіх, впродовж останнього десятиліття. Так, ПАТ "Оболонь" на сьогодні – визнаний лідер за темпами розвитку інноваційної діяльності. Це – безперечний лідер за темпами нарощування виробничих потужностей з найсучаснішим техніко-технологічним забезпеченням. Якщо проектна потужність ПАТ "Оболонь" становила 10,1 млн. дал. пива у рік, то ще у 1997 р. завод розлив пива на 10% більше за проектні потужності (11,192 млн. дал.), а у 1998 р. було вироблено 12, 216 млн. дал. У 1999 р. підприємство наварило 16,75 млн дал. Пива, а у 2000 р. – вже 27,64 млн. дал.

У 2014 р. завод перейшов 93 млн рубіж, а в 2019 понал 100 млн. дал тобто очевидно: реальні потужності підприємства ще на той час вже більш, ніж втричі переважали запроектовані. (Рис. 1)



Рис. 1. Динаміка зростання проектної потужності ПАТ «Оболонь» в 1997-2019 рр.

За таких стрімких темпів економічного розвитку відбувалися інноваційна техніко-технологічна реконструкція і трансформація підприємства, яка продовжується на підприємстві і в 2018 р. Завод постійно знаходиться у стані безперервного оновлення виробництва, розширення "вузьких місць".

Побудований величезний корпус під новий цех розливу, де встановлено лінію німецької фірми KHS продуктивністю 60 тис. пляшок/год. Як доповнення до раніше діючого працює ще один варильний порядок. Розпочати та здійснити ці інноваційні перетворення заводу дозволив отриманий від Європейського банку реконструкції та розвитку кредит розмірами у 40 млн. дол. США, в тому числі 30 млн основних коштів (обладнання) і 10 млн. дол. США оборотних коштів (сировина). Ці гроші без затримок повертались до кредитора: в той час перший платіж, здійснений на початку 2000 р., відбувався в умовах падіння курсу гривні з 1,8 грн/дол. США до 5,5 грн/$, що значно погіршило умови виплати кредитних зобов'язань підприємства, адже фінансово-господарська діяльність пивзаводу ведеться у гривнях, а єдиний канал надходжень – продаж пива – не став приносити у

2,5 рази більше прибутку, бо ціни на пиво на внутрішньому ринку не зросли у зв'язку з традиційно низькою купівельною спроможністю населення. Більш того, подорожчали сировина, витратні матеріали, енергоносії, проте щоб зберегти позиції на ринку підприємство теж змушене було заморозити зростання цін. Свої кредитні зобов'язання ПАТ "Оболонь" продовжувало виконувати у несприятливих економічних умовах. Проте, аніскільки не меншу роль завжди відігравали у розвитку інноваційної модернізації підприємства і власні реінвестиції, адже підприємство постійно спрямовує на інноваційну складову своїх інфраструктурних пропорцій біля половини маси прибутку. В результаті всіх цих виробничих зусиль "Оболонь" при модернізації інвестиційноінноваційної інфраструктури було отримано не тільки впровадження нових видів продукції і покращення її якості, а й зменшення витрат на сировину та енергоносії, зниження умовнопостійних витрат, збільшення прибутку, зменшення витрат і втрат при транспортуванні та зберіганні, підвищення швидкості оберту обігових коштів, зменшення авансових платежів, зменшення потреби в грошових коштах в цілому [1].

Таким чином, відповідаючи на питання взаємозв'язку кризових явищ та інноваційної діяльності промислових підприємств слід зробити висновок, що в розвитку промислових підприємств нині велика криза інновацій, адже Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу, а інноваційна продукція впроваджується переважно шляхом використання науково-технічних відкриттів попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі рамки і не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду. З іншого боку, кризові явища та процеси негативно вплинули на інноваційну діяльність, привели до скорочення фінансування інноваційних досліджень і розробок, значного зменшення частки експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промислової продукції. Виходячи з вище сказаного, це суттєво знизило рейтинг України та підприємств промислового сектору економіки в світовому інноваційному середовищі. Каталізаторами інноваційної діяльності промислових підприємств України повинні стати: використання нових або значно поліпшених способів виробництва, пов'язаних із застосуванням новітніх технологій, впровадження нових методів продажу та просування товарів на ринки,

сприяння оновленню та повнішому використанню виробничих потужностей та технологічної бази підприємств, що дозволить оптимізувати виробничі процеси, прискорити технологічну модернізацію промисловості та забезпечити розвиток галузевої реструктуризації промислового сектору України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шмаглій О.Б. Розвиток інноваційної інфраструктури пивоваріння України. Збірник наукових праць НУК. Продовольчі ресурси.: монографія. Київ, 2014.

2. Каракай Ю. І. Особливості інвестування інноваційної діяльності України. Сіверянський літопис №5 : монографія. Київ, 2007.

3. Кривов'язюк І.В. Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України. Актуальні проблеми економіки: монографія. Київ, 2014.

Падалко Олеся Романівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Житар Максим Олегович,
к.е.н., доцент, заступник директора ННІ фінансів, банківської справи

ОЦІНКА ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»

Реалізація акціонерами права на одержання доходів від володіння корпоративними правами відбувається шляхом одержання частки прибутку акціонерного товариства в вигляді дивідендів. Даним правом наділяються акціонери, котрі є власниками простих і привілейованих акцій товариства на початок терміну сплати дивідендів. Для акціонерних товариств формування і здійснення ефективної дивідендної політики є ключовим в контексті їхнього розвитку. Дивідендна політика містить тісний зв'язок із рішеннями в сфері управління капіталом, інвестиційною і емісійною політиками, формуванням позитивного іміджу корпорації в ринковій економіці тощо.

Варто відзначити, що нарахування і виплата дивідендів для кожної корпорації має власні особливості, котрі обумовлені багатьма чинниками, зокрема її організаційно-правовою формою. З огляду на зазначене є актуальним питання дослідження дивідендної політики акціонерних товариств, зокрема АТ «Ощадбанк».

Дивідендна політика є частиною політики розподілу прибутку акціонерного товариства, котра формується із врахуванням інтересів власників корпоративних прав і цільових настанов розвитку товариства протягом поточного періоду і довгостроковій перспективі. Дивідендна політика є набором завдань та цілей, котрі ставить перед собою керівництво корпорації в галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів та інструментів їх досягнення.

Основна мета розроблення дивідендної політики полягає у встановленні співвідношення між поточним споживанням прибутку власниками і його збільшенням в майбутньому, що максимізує ринкову вартість корпорації і забезпечує її стратегічний розвиток [1].

Визначивши сутність дивідендної політики, проаналізуємо її на прикладі АТ «Ощадбанк». АТ «Ощадбанк» нині є одним із найбільших

фінансових інституцій, котрий відповідно до основних показників власної діяльності входить в трійку лідерів на українському ринку банківських послуг. Це єдина банківська установа в нашій державі, яка має закріплену ЗУ «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку [2].

Оскільки АТ «Ощадбанк» є державною банківською установою то її здатність оголошувати і виплачувати дивіденди підпадає під дію певних правил і норм вітчизняного законодавства, зокрема вимог ЗУ від 21.09. 2006 р №185-V «Про управління об'єктами державної власності» [3]. Відповідно до постанови №381 для АТ «Державний ощадний банк України» (Ощадбанк) базовий норматив відрахування дивідендів на протязі 2017 – 2019 років становив - 30% [4].

Відзначимо, що така процентна межа встановлена за просьбою керівництва банку, зокрема, які мотивують це тим, що максимальний рівень ставки для виплати дивідендів в 30% обумовлений кредитними угодами на 1,5 млрд. грн які АТ «Ощадбанк» уклав із міжнародними фінансовими структурами. В березні 2019 року АТ «Ощадбанк» відзвітував, що виплатив 420 млн. грн в рамках погашення і виплати відсотків по єврооблігаціям на 700 млн. грн [5].

Проаналізуємо динаміку отриманих дивідендів АТ Ощадбанк (рис 1.1).

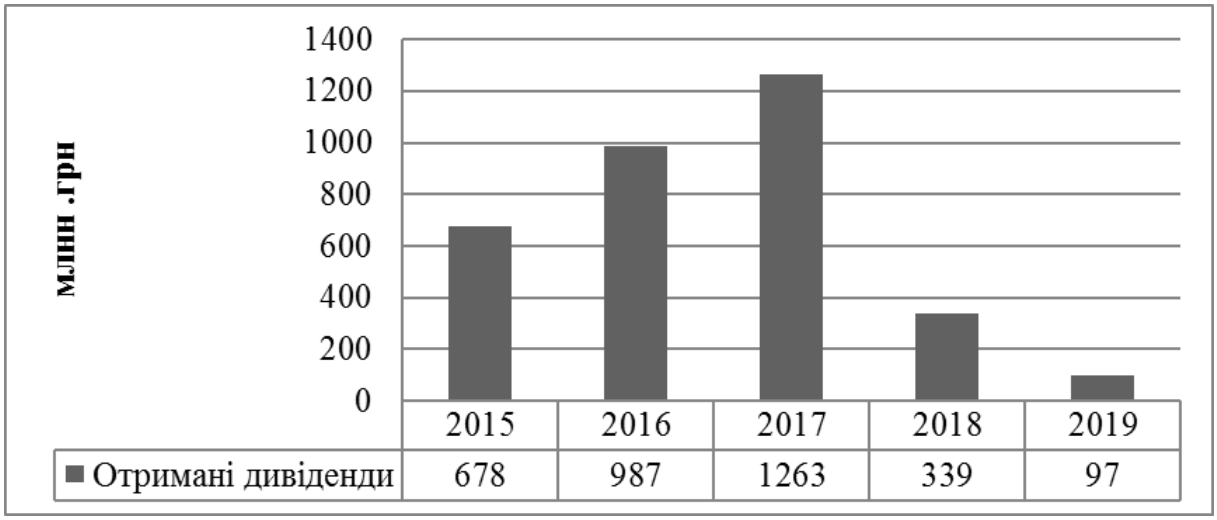
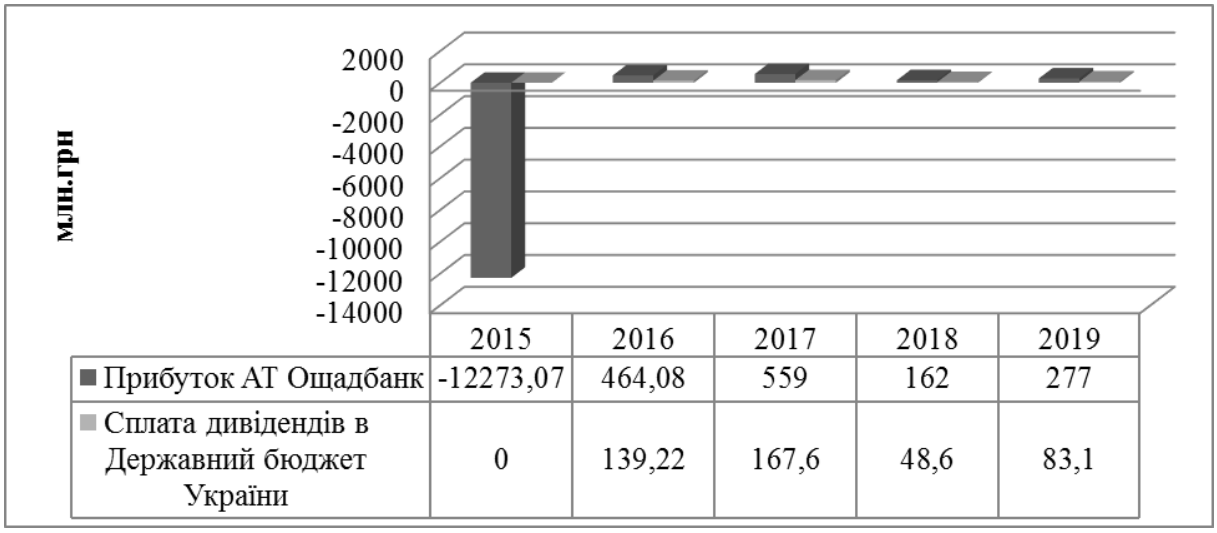


Рис 1.1 Динаміка отримання дивідендних виплат АТ «Ощадбанк» за 2015 - 2019 роки (млн. грн)

Джерело: складено автором на основі [2,7]

З рис 1.1 бачимо, що динаміка отримання дивідендних виплат банком протягом 2015 - 2019 років знизилась на 581 млн. грн або на 85%, що водночас і по впливало на зниження чистого прибутку банку.

Динаміка сплати АТ «Ощадбанк» дивідендів до Державного бюджету України показана на рис 1.2.



	2015	2016	2017	2018	2019
Прибуток АТ Ощадбанк	-12273,07	464,08	559	162	277
Сплата дивідендів в Державний бюджет України	0	139,22	167,6	48,6	83,1

Рис 1.2 Динаміка сплати дивідендів АТ «Ощадбанк» в Державний бюджет України за 2015 - 2019 роки (млн. грн)

Джерело: складено автором на основі [2,7]

Протягом 2015 року АТ «Ощадбанк» дивідендів не сплачував адже отримав збиток. У 2016 році було сплачено до Державної казни України 139,22 млн. грн. У 2018 році АТ «Ощадбанк» сплатив частку прибутку на основі фінансового результату 2017 року до загального фонду Державного бюджету України в сумі 167,60 млн. грн. Протягом 2019 року АТ «Ощадбанк» виплатив частку прибутку на основі фінансового результату 2018 року до загального фонду Державного бюджету України в сумі 48,60 млн. грн.

Станом на 30.09.2019 року і 31.12.2018 р. капітал Банку сформований і внесений грошовими коштами, облігаціями внутрішньої державної позики та за рахунок прибутку, що спрямовувався на збільшення статутного капіталу, у розмірі 49,724 млн. грн, і врахував ефект гіперінфляції згідно з МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [5].

Загалом з рис 1.2 бачимо, що динаміка сплати дивідендів до Державного бюджету України протягом звітного періоду знизилась на 84,50 млн. грн або на 50%. Дане зменшення є цілком логічним, адже протягом звітного періоду відбулось зменшення прибутку.

Задля удосконалення дивідендної політики АТ Ощадбанк, то на наше переконання необхідно (рис 1.3).

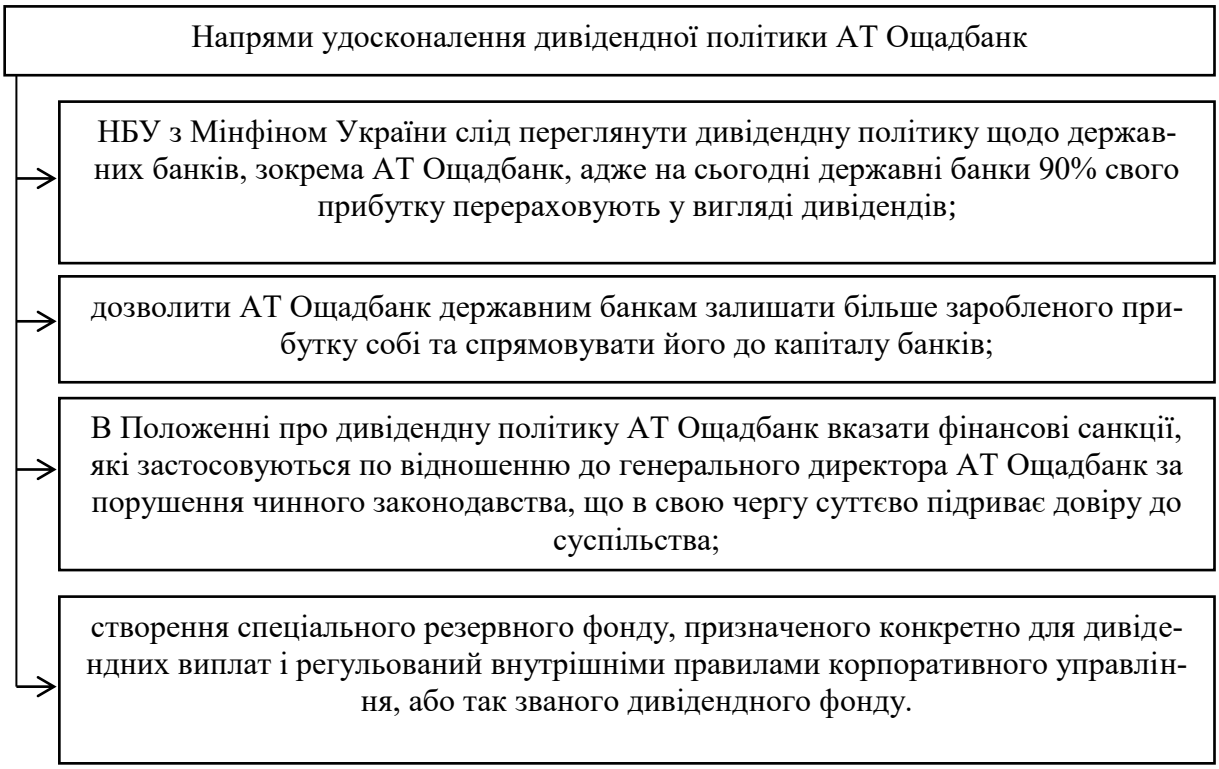


Рис 1.3 Напрями удосконалення дивідендної політики АТ «Ощадбанк»

Джерело: складено автором на основі [6]

Враховуючи те, що рівень прибутку АТ «Ощадбанк» за звітний період знизився, що відображається на сплаті дивідендів до Державного бюджету, то задля підвищення рівня прибутку банку доцільно:

- залучати більше позичальників та збільшувати кредитний потенціал шляхом збільшення обсягу ресурсів, що залучаються;
- займатись фінансовим плануванням, яке виступає як один із резервів збільшення прибутку;
- збільшити власні кошти, що сприятиме збільшенню ресурсів банку та інвестиційного потенціалу [7-9].

Отже, дивідендна політика є частиною політики розподілу прибутку акціонерного товариства, котра формується із врахуванням інтересів власників корпоративних прав та цільових настанов розвитку суб'єкта господарювання. Під час дослідження, ми проаналізували дивідендну політику на прикладі АТ «Ощадбанк», та встановили, що протягом 2015-2017 років сплата дивідендів даного акціонерного товариства мала негативну динаміку, а протягом 2018-2019 років мала

тенденцію до збільшення, що пов'язано із зменшенням а потім збільшенням прибутку АТ «Ощадбанк» відповідно. Також нами встановлено, що задля поліпшення дивідендної політики АТ «Ощадбанк» необхідно на законодавчому рівні переглянути відсотковий бар'єр сплати дивідендів даним банком в державну казну а також внести зміни в положення АТ «Ощадбанк» про дивідендну політику. Вважаємо, що дані напрями допоможуть ефективно здійснювати управління дивідендною політикою даного акціонерного товариства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ portal/Soc_ Gum/Aprer/2010_6_1/18.pdf.

2. Офіційний сайт Ощадбанк [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oschadbank.ua/ua/

3. Про управління об'єктами державної власності. Закон України від 21 вересня 2006 року №185-V [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16

4. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України. Постанова Національного Банку України № 381 від 06.09.2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0381500-16#Text

5. Офіційні дані Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/ control/uk/publish/ article?art _id=123115&cat_id=122978

6. НБУ закликав уряд забирати менше прибутку держбанків до бюджету [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://minfin.com.ua/ua/ 2019/06/18/38133043/

7. Мельник В.М., Житар М.О. Банківська система України у функціонуванні фінансового ринку. *Проблеми економіки*. 2020. № 1(43). С. 257-266.

8. Матвієнко О. С. Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні. *Молодий вчений.* 2014. № 6(1). С. 169-172.

9. Житар М.О., Ананьєва Ю.В. Особливості управління фінансовими результатами діяльності банківських установ. *Збірник наукових праць учених та аспірантів «Економічний вісник університету».* 2019. № 40. 2019. С.134-140.

Панасюк Роман Романович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Нечипоренко
Аліна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЇ

Нині все більше корпорацій мають потребу в перспективному управлінні фінансовою діяльністю на основі наукових розробок передбачення її напрямів, пристосування до загальних цілей розвитку корпорації і стану нестабільного зовнішнього середовища. Фінансова стратегія корпорації виступає дієвим інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю. Тому в сучасних умовах актуалізується питання щодо формування фінансової стратегії корпорації для забезпечення ефективної та результативної господарської діяльності у майбутньому, збільшення її прибутковості та ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності й фінансової стійкості на ринку.

Серед науковців, які звертали найбільшу увагу в своїх роботах саме на проблематику формування фінансової стратегії корпорації, варто відмітити таких: М. Бедринець, І. Бруслиновська, М. Кужелєв, В. Матвійчук, К. Недзельська, А. Нечипоренко, О. Щербань, Н. Хрущ та ін.

«Фінансова стратегія корпорації – система заходів щодо формування довгострокових цілей фінансово-господарської діяльності. Метою фінансової стратегії є забезпечення стійкого стану корпорації на ринку, що базується на ефективному формуванні та використанні фінансових ресурсів» [1, с. 26].

Фінансова стратегія розробляється у формі програми фінансування розвитку та конкретизуються у фінансовому плані корпорації з врахуванням необхідних змін у структурі капіталу та фондів для досягнення розробленої стратегії зростання та підвищення конкурентних переваг [2, с. 161].

Всі етапи процесу формування фінансової стратегії повинні виконуватися один за одним, згідно з алгоритмом, який представлено на рис. 1.

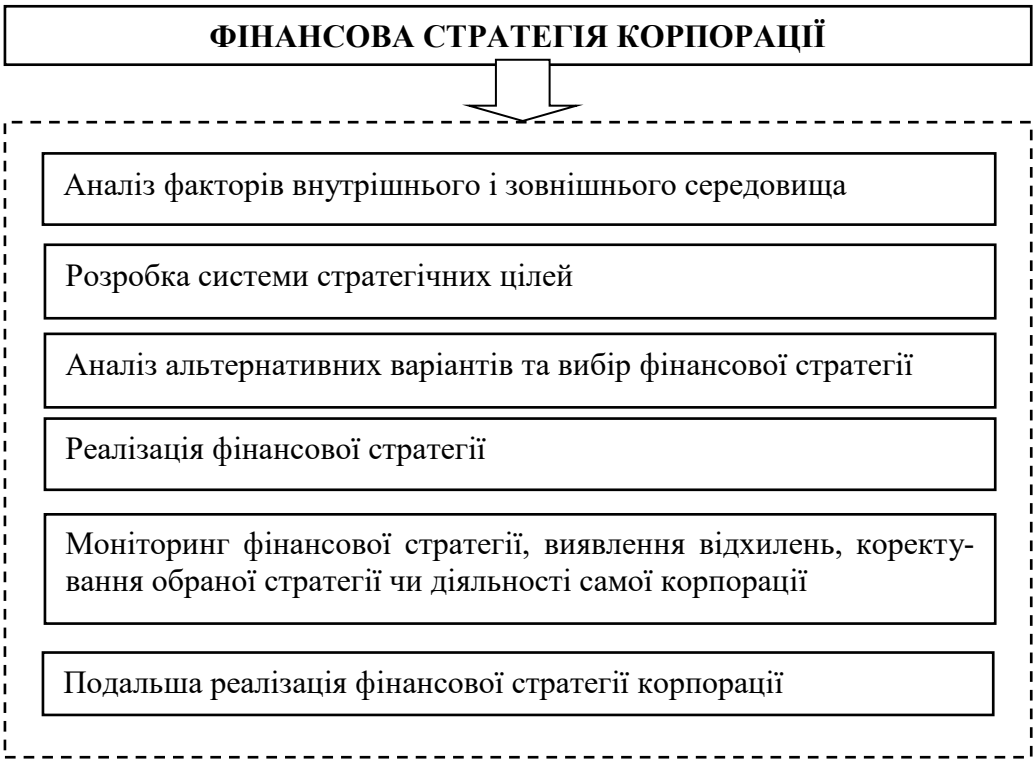


Рис. 1. Алгоритм формування фінансової стратегії корпорації
Джерело: сформовано автором на основі [3; 4]

Формування фінансової стратегії не може бути здійсненим без збирання та детального аналізу інформації про ринкове середовище функціонування корпорації (клієнтів, конкурентів, постачальників тощо). На цьому етапі управлінці мають застосовувати дієвий фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз, статистичні методи та економіко-математичне моделювання. Визначення сукупності чинників, які впливають на формування фінансової стратегії, уможливлюють відповісти на запитання: чи може привести сформована фінансова стратегія до досягнення корпорацією своєї мети за умови змін чинників нестабільного зовнішнього фінансового становища. Корпорація має частіше, аніж конкуренти, складати прогнози, що дозволить контролювати майбутню ситуацію, на відміну від конкурентів, які зможуть тільки реагувати на неї [2, с.161].

В основу класифікації чинників зовнішнього й внутрішнього середовища корпорації, покладено різні види ризику та ступінь впливу

на них управлінців. В зовнішньому оточенні виділяють макро- та мікросередовище. Макросередовище містить чинники, які можуть опосередковано впливати на діяльність корпорації та визначають його довгострокові рішення (табл.1).

Таблиця 1

Чинники макросередовища корпорації

Групи чинників	Вияв
Економічні	«Зміна економічного потенціалу країни, стадія ділового циклу, курс національної валюти, інфляція та темпи її зростання, контроль за цінами, ціни на всі види ресурсів, інвестиційна політика»
Політичні	«Податкове законодавство та політика уряду, антимонопольне та зовнішньоекономічне законодавство»
Технологічні	«Витрати на науково-дослідні роботи з різноманітних джерел, захист інтелектуальної власності, державна політика в галузі науково-технічного прогресу»
Соціальні	«Структура населення, платоспроможність населення, його соціальна мобільність й активність, національні традиції»

Джерело: сформовано автором на основі [5; 6]

В межах мікросередовища виділяють галузеве та ближнє оточення. «Перше характеризується реальним і потенційним розміром галузі, перспективами та стадіями життєвого циклу, структурою та масштабами конкуренції, системою збуту продукції, структурою галузевих витрат, тенденціями розвитку галузі. Ближнє оточення складають конкуренти – аналіз їхніх дій оцінка поточної стратегії і реальних можливостей, вивчення сильних і слабких сторін дозволить корпорації визначити конкурентну позицію; постачальники і покупці, фінансове становище яких визначає рух фінансових ресурсів, можливість їх використання для короткострокового фінансування; банки та інші фінансові організації, політика та інтереси яких впливають на вид і розмір джерела фінансування» [2, 162].

Щоб ефективно впливати на зовнішні фактори, необхідно задіяти внутрішні можливості корпорації. Найбільш важливими внутрішніми чинниками є розміри корпорації, характер діяльності, стратегічні орієнтири. Вони постійно впливають на організацію фінансових потоків, тому мають бути враховані у процесі формування фінансової стратегії.

Далі етапом формування фінансової стратегії має бути формування стратегічних цілей фінансової діяльності корпорації. Цілі фінансової стратегії мають обов'язково підпорядковуватися загальній стратегії розвитку і спрямовуватися на максимізацію прибутку й ринкової вартості корпорації.

Після здійснення відповідних аналітичних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії корпорації, яку потім деталізують за напрямами фінансової політики.

Далі відбувається реалізація обраної фінансової стратегії корпорації. Для полегшення реалізації фінансової стратегії доцільно проводити її деталізацію через складання поточних планів, які дозволять вирішувати різноманітні тактичні завдання діяльності.

У ході реалізації фінансової стратегії корпорації важливо визначити відповідальних за цей процес та строки її реалізації. Але вона має коригуватися й бути достатньо гнучкою залежно від ситуації з метою отримання найбільш позитивного результату. Обов`язково мають бути під контролем всі етапи реалізації відповідної стратегії, особливо в умовах нестабільного економічного середовища й обмеженості фінансових ресурсів.

Ще одним важливим етапом є проведення моніторингу фінансової стратегії, що представляє собою процес постійного відстеження фактичних проміжних і кінцевих результатів за показниками, які характеризують фінансову діяльність корпорації із запланованими.

Якщо в процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових і від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, де виявлено відхилення. З огляду на це, ключовим етапом формування фінансової стратегії підприємства є вибір найбільш якісного з альтернативних варіантів [7, с. 51].

Таким чином, фінансова стратегія корпорації виступає надзвичайно важливою складовою стратегічного планування, а тому її формування вимагає певних зусиль від менеджерів корпорації. Серед функціональних стратегій вона заслуговує на особливу увагу, адже, узгоджуючись із загальною стратегією корпорації, являється ефективним інструментом перспективного управління її фінансовою діяльністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М.Д., Недзельська К.В. Економічна суть стратегічного фінансового планування підприємства в сучасних соціально-економічних умовах. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 1. С. 24–31.

2. Щербань О. Методичний підхід до розробки фінансової стратегії підприємства. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 12(4). С. 161–165.

3. Кужелев М. А. Оценка финансового состояния в контексте реализации дивидендной политики корпорации. *Проблемы экономики*. 2012. № 1. С. 68–72.

4. Бруслиновська І.В., Матвійчук В.І. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії підприємства. *Економіка і організація управління.* 2018 №3(32). С.100–111.

5. Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України.* 2018. № 2. С.154–168.

6. Кужелев М. А. Механизм управления финансовой устойчивостью в системе обеспечения финансовой безопасности корпорации. *Нове в економічній кібернетиці: Моделі і механізми управління безпекою економічних систем*. 2011. № 4. С. 45–56.

7. Хрущ Н. А. Стратегії компанії: механізми формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі. *Фінанси України*. 2008. № 8. С. 45–52.

Плахотнюк
Володимир Віталійович,
студент групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Кужелєв
Михайло Олександрович,
д.е.н., професор, директор
Навчально-наукового інституту
фінансів, банківської справи

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ РЕГІОНІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Реформа бюджетної децентралізації є головною умовою децентралізації влади, створення ефективної системи місцевих фінансів, а також результативним організаційно-економічним засобом державного регулювання регіонального розвитку України.

Реформування бюджетної системи країни шляхом децентралізації стимулює регіони ставати фінансово автономними, шукати додаткові джерела фінансування, а також сприяти збільшенню власного потенціалу, сприяти ефективному та цільовому використанню бюджетних коштів, збалансовувати потреби на фінансові ресурси з фінансовими можливостями територій. Структура фінансової децентралізації представлена на рис. 1.



Рис. 1 Структурні елементи фінансової децентралізації
Джерело: [1]

Стимулювання розвитку місцевого самоврядування в Україні реалізується за допомогою певного набору інструментів, що включають бюджетні, податкові, інвестиційні інструменти й спрямовані на

досягнення високого рівня розвитку регіонів країни [2]. Нині важливою складовою діяльності органів місцевого самоврядування (далі – ОМС) є їхня бюджетна самостійність. Її рівень залежить як від обсягу бюджетних повноважень ОМС, так й від повноти їхнього забезпечення бюджетними ресурсами. Значно вужчим поняттям, порівняно з поняттям бюджетної самостійності, є поняття «бюджетна самодостатність». Рівень бюджетної самодостатності відображає спроможність ОМС самостійно забезпечувати потреби в бюджетних ресурсах за рахунок власних, а також закріплених на тривалий термін доходів, проте не віддзеркалює широту бюджетних повноважень цих органів [3].

Бюджетна самостійність місцевих бюджетів формується в результаті реалізації бюджетного потенціалу фінансової незалежності ОМС, тобто сукупності всіх можливостей забезпечення незалежності ОМС в питаннях використання, формування та регулювання місцевих бюджетів.

Основними джерелами наповнення місцевого бюджету виступають податкові та неподаткові надходження, а також трансферти та інші джерела наповнення, що схематично представлено на рис. 2.

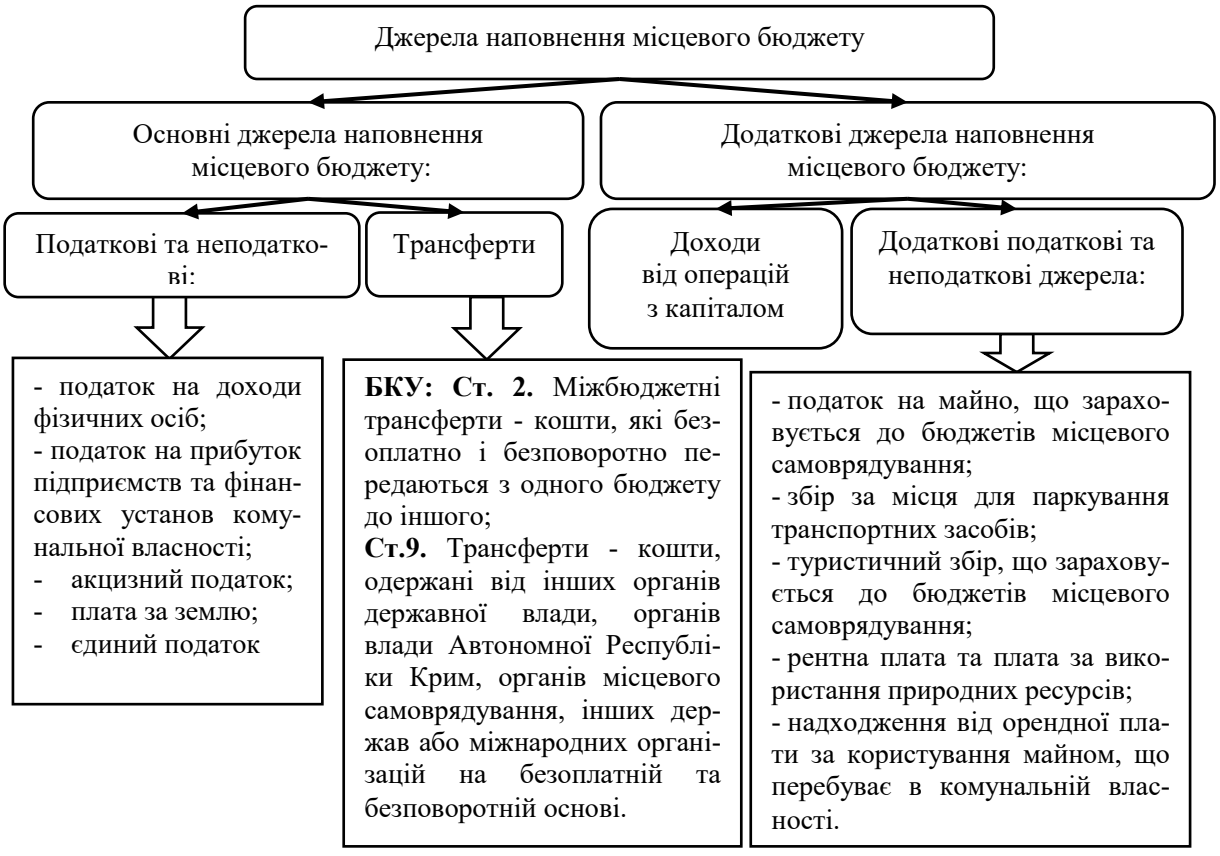


Рис. 2 Структура джерел наповнення місцевого бюджету
Джерело: [4]

Динаміка доходів місцевих бюджетів України подана на рис. 3.

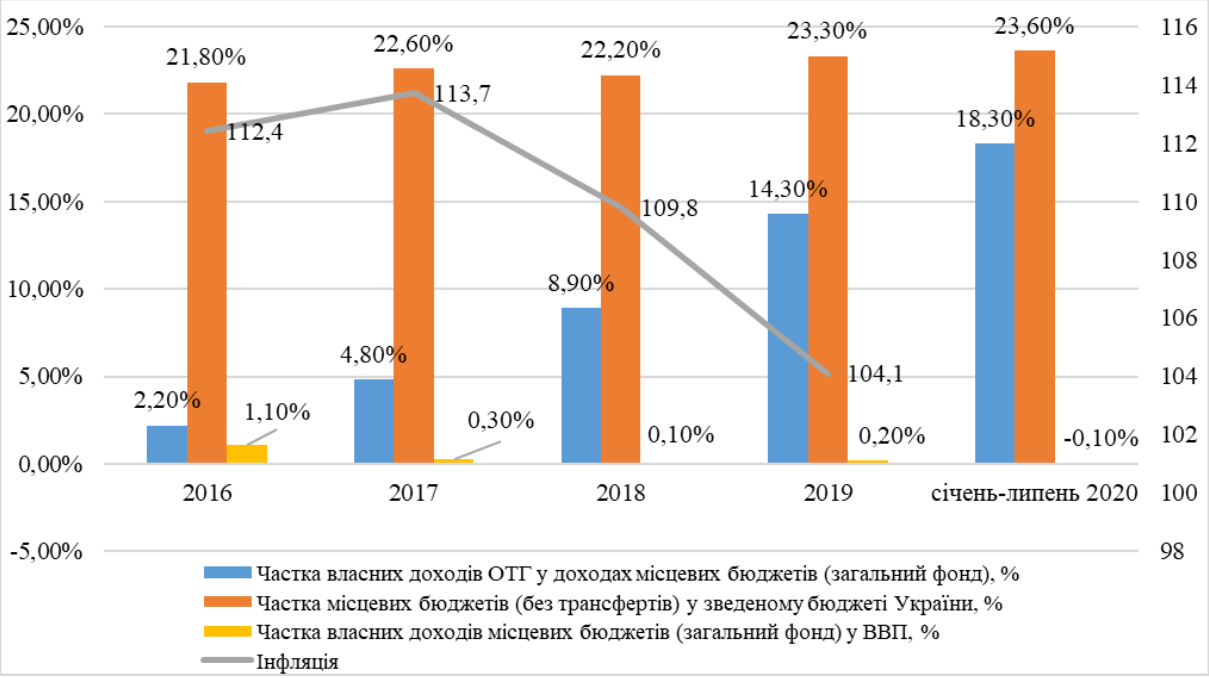


Рис. 3 Доходи місцевих бюджетів протягом 2016-2020 років

Джерело: складено автором на основі [5]

Аналіз показників доходів місцевих бюджетів (рис. 3) показує, що власні доходи об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) є незначними і в кожному році зростають, але якщо розглядати цей показник у відношенні до ВВП, то спостерігаємо, що доходи місцевих бюджетів йдуть на спад, що є негативним явищем. Крім того, важливо також при оцінці доходів місцевих бюджетів, коли спостерігаємо ріст показника, враховувати інфляцію, адже збільшення показника дуже часто спричинено як раз знеціненням гривні, відповідно різниця між показником приросту власних доходів місцевих бюджетів та показником інфляції й буде фактичним показником, на який збільшились доходи місцевих бюджетів.

Реформа бюджетної децентралізації є однією з найуспішніших реформ за період незалежності України, проте існує ряд недоліків, які сьогодні проявилися у проблемах розвитку регіонів. У таблиці 1 подано вибірку рейтингової оцінки восьми областей України (для об'єктивного порівняння взято було області з різних регіонів країни, та різною економічно специфікою). Відповідно до даних спостерігаємо, що попри те, що реформа триває вже п'ять років, кількість утворених ОТГ в регіонах суттєво відрізняється, тут можемо простежити

залежність, що у регіонах де найменша кількість ОТГ відповідно і найнижчі рейтингові показники (зокрема Закарпатська область). Найкращі показники мають Львівська, Київська та Дніпропетровська області, проте важливо зазначити, що у Київській області кількість ОТГ майже в два рази менша, ніж у Львівській та Дніпропетровській області, але рейтингова оцінка вища, причиною чого є специфіка Київського регіону, адже значна частина виробничих підприємств та компаній зосереджено безпосередньо в цій області. Окремо доцільно проаналізувати рейтингову оцінку Одеської області, показник кількості ОТГ у області, серед досліджуваної групи, становить більше середнього, показники рейтингу за напрямами «ефективність ринку праці» та «розвиток інфраструктури» є високими, але попри це показник рейтингу за напрямом «фінансова самодостатність» є доволі низьким (область перебуває на 17 місці). Зазначимо, що за показником «рейтинг за напрямом «фінансова самодостатність» лідируючі позиції мають області, які були економічно розвиненими і до реформи децентралізації, в той час як депресивні регіони зберігають низький рівень фінансової самодостатності.

Таблиця 1

Показники розвитку місцевих бюджетів за 2019 рік

Область	К-сть ОТГ	Рейтинг за напрямом «фінансова самодостатність»	Рейтинг за напрямом «ефективність ринку праці»	Рейтинг за напрямом «розвиток інфраструктури»	Загальний рейтинг області
Вінницька	46	16	8	12	11
Одеська	37	17	2	6	13
Житомирська	56	10	17	18	10
Львівська	41	8	14	8	8
Київська	24	2	6	1	2
Дніпропетровська	71	15	12	23	3
Закарпатська	17	20	22	9	21
Херсонська	33	14	10	24	18

Джерело: складено автором на основі[5]

Аналізуючи реформу бюджетної децентралізації, важливо зазначити, що сьогодні реформа вже дійшла до кінцевого етапу реалізації, зокрема 12 червня 2020 р. вийшло Розпорядження КМУ щодо

визначення адміністративних центрів та затвердження територій громад, а також 17 липня 2020 р. прийнято Постанову ВРУ № 807-IX «Про утворення та ліквідацію районів», відповідно до даних документів, замість 490 районів утворено 136 районів. Дане рішення про укрупнення районів в майбутньому матиме позитивний політичний та економічний ефект, адже зменшаться майже в чотири рази витрати на утримання органів районної влади, а також зменшиться рівень місцевої політичної конкуренції, адже ліквідується значна частина місцевих органів влади, залишаються лише районні органи влади, керівники ОТГ та старости (динаміка кількості старост подана у табл. 2).

Таблиця 2

Кількість старост ОТГ

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	ВСЬОГО
Загальна кількість старост	708	769	1112	405	213	3207
Обрано старост в поточному році	256	193	174	164	13	800

Джерело: складено автором на основі[5]

Зазначимо, що з часу незалежності України в країні був постійний політично-економічний конфлікт між районними, місцевими та сільськими очільниками влади, який був спричинений відсутністю на законодавчому рівні закону, який би чітко розмежовував та регулювання права та обов'язки очільників органів місцевого самоврядування, а зі стартом реформи децентралізації політично-економічні відносини в регіоні ускладнились, адже було створено нові посади: голова ОТГ, рада ОТГ та старости, зокрема в Україні уже є 3207 старост (табл. 2), які мають відповідні обов'язки, при цьому не було ліквідовано або ж чітко розмежовано повноваження районних, місцевих очільників органів влади та очільників ОТГ та старост.

Здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень в контексті реформи бюджетної децентралізації має активізувати мотиваційний чинник розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів, а також стимулювати їх до ефективного використання бюджетних коштів [6].

Отже, реформа бюджетної децентралізації посприяла економічному розвитку регіонів України, однак все ще залишились невирішеними проблеми економічного розвитку депресивних регіонів, низької

інвестиційної привабливості та найголовніше – регіони не стали фінансово самостійними, оскільки основні статті видатків покриваються за рахунок трансфертів, а частка власних доходів у структурі місцевих бюджетів є незначною. Вирішення даних питань повинно стати головною метою наступного етапу реформи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сокирко О. С., Плахотнюк В. В. Аналіз стану доходів місцевих бюджетів при реалізації реформи бюджетної децентралізації. *Бізнес Інформ.* 2019. № 7. С. 304–311.

2. Нечипоренко А. В. Роль фінансових інструментів держави в забезпеченні розвитку місцевого самоврядування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 17 (3). С. 109–112.

3. Кужелєв М. О., Плахотнюк В. В. Формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 36(1). С. 302–312.

4. Кужелєв М. О., Плахотнюк В. В. Роль податків у розвитку регіонів. *Фіскальна політика в умовах макроекономічної стабілізації* : зб. матер. V Наук.-практ. інтернет-семінару (24 лютого – 6 березня 2020 р..). Ірпінь, 2020. С. 44–47.

5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: https://decentralization.gov.ua

6. Кужелєв М. О., Нечипоренко А. В. Фінансові інструменти стимулювання регіонального розвитку: практика використання в Україні : монографія. Київ : «Центр учбової літератури», 2019. 224 с.

Подворна Наталія Олександрівна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Ріппа Марія Богданівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Актуальність проблеми. З метою більш ґрунтовного дослідження сутності та змісту фінансового потенціалу необхідно визначити його структуру. В економічних працях, як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, немає єдиного підходу до розкриття складових фінансового потенціалу місцевого самоврядування . Основна причина в тому, що це пов’язано із комплексністю досліджуваного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою проблемою щодо підходів до дослідження теоретичних основ фінансового потенціалу місцевого самоврядування з позицій визначення сутності, характеристики окремих складових, та їх ефективності присвячено ряд праць таких науковців, як: Л. Баранник, В. Боронос, Є. Волковський, О. Дем’янчук, О. Кунцевич, С.Зенченко, І. Лук’яненко, С. Шумська та інших.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження, різними авторами з даної проблематики, стосуються сфери формування і регулювання фінансового потенціалу, але найчастіше вони мають неупорядкований характер, не враховують елементи, складові, цілісність цього поняття, як слід, відсутність єдності поглядів щодо його визначення. Розглянемо деякі наявні в економічній літературі підходи для виявлення змісту поняття “фінансовий потенціал”.

В умовах тривалої фінансової нестабільності фінансовий потенціал місцевого самоврядування набуває особливого значення. Наразі в економічній науці не існує єдиного визначення фінансового потенціалу, хоча сутність цього поняття досить давно й активно вивчають науковці.

Водночас, розглядаючи фінансовий потенціал місцевого самоврядування як сукупну можливість суб'єктів адміністративно-територіальної одиниці в межах стійких економічних відносин, формувати, розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси для виконання органами місцевого самоврядування основної функції – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку цієї адміністративно-територіальної одиниці, однозначно можемо стверджувати, що найважливішими складовими фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці є:

– бюджетний потенціал;
– податковий потенціал;
– інвестиційний потенціал;
– організаційний потенціал;
– управлінський потенціал.

Нині в Україні фінансова нестабільність спричинена насамперед ринковою трансформацією економіки, внутрішньою політичною кризою та деякими іншими деструктивними чинниками. Постає нагальна потреба в удосконаленні теоретичних та практичних підходів щодо визначення фінансового потенціалу спроможностей місцевих бюджетів та місцевого самоврядування[5]. Тлумачні видання визначають зміст поняття «потенціал» (від лат. potential – сила, потужність) як «можливості», «наявні резерви», «запаси», «засоби», що можуть бути використані. Зазначимо, що поняття «потенціал» є полісемантичним, оскільки його можна розглядати в різних площинах, залежно від використання різних ознак його класифікації. Наприклад, якщо йдеться про хронологічний фактор, то говорять про потенціал минулих років, поточний (фактичний або наявний) потенціал, перспективний потенціал. Із точки зору змістовної складової потенціал можна розглядати як матеріально-технічний, науково-технічний, людський, інвестиційний, фінансовий. Л. Б. Баранник і Т. М. Рудянова воліють говорити про «фінансову базу місцевих бюджетів», розуміючи під нею «сукупність усіх грошових коштів, що надходять із різних джерел» [1, с. 93]. Залежно від дослідження потенціалу на мікро-, макро-, чи на мезорівні, говорять про потенціал підприємства, корпорації, регіону тощо.

І. Лук'яненко вводить поняття фінансового потенціалу розвитку економічної системи у вигляді сукупності наявних фінансових ресурсів, можливостей системи по їх залученню та ефективному управлінню для досягнення тактичних і стратегічної мети розвитку[3].

С. Зенченко визначає фінансовий потенціал через сукупність трьох аспектів: здатність регіону виробляти ресурсну базу для забезпечення виробничо-економічної діяльності, виконання соціальних завдань і забезпечення стійкості регіонального розвитку; сукупність наявних на території фінансових і грошових ресурсів, необхідних для підтримки стійкості і економічної діяльності регіону; результат економічних відносин регіону[2].

Такий підхід має цілий ряд недоліків, наприклад "виробляти ресурсну базу" технічно неможливо, сукупність грошових і фінансових ресурсів знаходяться на території взагалі не може служити критерієм оцінки фінансового потенціалу, тому що не ясно де знаходяться дані ресурси, в чиїй власності і як їх можна отримати і використовувати для підтримки фінансової стійкості. Ще одним недоліком є те, що спосіб оцінки результату економічної діяльності регіону теж не був запропонований.

Варто зазначити, що при визначенні поняття "фінансовий потенціал територіальної громади" вважаємо за необхідне акцентувати увагу на таких аспектах:

- сукупність фінансових ресурсів (можливостей) територіальної громади;

- можливості територіальної громади щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами (капіталом, грошовим капіталом, грошовими потоками, фондами грошових коштів);

- забезпечення поточної і перспективної діяльності (функціонування) територіальної громади;

- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку територіальної громади.

Економічна сутність фінансового потенціалу місцевого самоврядування визначається сукупністю чотирьох аспектів:

- фінансовий потенціал як здатність місцевого самоврядування виробляти ресурсну базу для забезпечення виконання соціальних завдань і забезпечення стійкості місцевого розвитку;

- фінансовий потенціал як сукупність наявних на території фінансових і грошових ресурсів, необхідних для підтримки стійкості економічної діяльності місцевого самоврядування;

- фінансовий потенціал як результат економічних відносин місцевого самоврядування;

- фінансовий потенціал як резерв, можливий до використання для захисту регіонального розвитку від впливу факторів ризику і невизначеності.[4]

Враховуючи наведене вище, під фінансовим потенціалом місцевого самоврядування будемо розуміти сукупність власних, залучених, фактично акумульованих та потенційно доступних фінансових ресурсів економічної системи територіальної громади і можливостей громади щодо їх ефективного використання з метою забезпечення операційної та інвестиційної діяльності та досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища, а також взаємодію зазначених складових з метою забезпечення сталого розвитку певної території.

Висновки. Фінансовий потенціал місцевого самоврядування є об’єктом як теоретичного дослідження, так і господарської практики, адже він відіграє ключову роль у плануванні надходжень до бюджету та його витрат, а також визначенні пріоритетів фінансування тих чи інших видатків. Реформа місцевого самоврядування та децентралізації влади передбачає подолання багатьох викликів, а саме: залежність територій від центру; інфраструктурну і фінансову слабкість громад; деградацію сільської місцевості; високий рівень дотаційності громад; низьку інвестиційну привабливість територій тощо. Держава зробила перший крок на шляху вирішення цих проблем, але велика кількість громад ще залишаються дотаційними, гроші на місцях використовуються неефективно. Про достатність фінансового потенціалу місцевого самоврядування можна говорити в тому випадку, коли досягнута позитивна динаміка основних показників розвитку регіону, що відбулося за рахунок внутрішніх ресурсів. Сучасна бюджетно-податкова політика має бути спрямована на підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в нарощуванні доходів місцевих бюджетів. Нова методологія формування місцевих бюджетів має фокусуватись насамперед на перетворення податкової системи в конструктивний елемент розвитку місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранник Л. Б. Розвиток фінансової бази місцевих бюджетів як необхідна умова посилення соціальної захищеності населення регіону. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2013. № 1. С. 92-104.

2. Зенченко С.В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке. *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2008. № 1 (14). С. 158-168.

3. Мамонова В. В. Потенціал місцевих бюджетів щодо виконання фінансування публічних послуг у територіальних громадах: вплив децентралізації. Державне будівництво. 2015. № 1. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2015-1/doc/1/01.pdf

4. Місцеві фінанси : підруч. / за ред. д.е.н. проф. О.П. Кириленко. 2-ге вид., доп. і перероб. Тернопіль. ТНЕУ. Економічна думка.2015. 448с.

5. Модернізація державних фінансів у контексті європейського вибору: монографія/ за наук. ред. І.О. Лютого, В.Б. Тропіної. Чернігів : ЧНТУ, 2019. 312с.

6. Лук'яненко І.Г., Височина А.В. Управління фінансовим потенціалом територіальних громад у контексті реалізації регіональної фінансової політики. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 2 (37). С. 98-101.

Рибалкіна Анастасія Олегівна,
студентка групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Бедринець Мирослава Дмитрівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання являються базовою ланкою фінансової системи, оскільки саме тут створюються ВВП і національний дохід, які є основними джерелами фінансових ресурсів.

Проблема вибору оптимальної моделі організації фінансової роботи на підприємстві, визначення відповідних фінансових інструментів залучення фінансових ресурсів діловою одиницею широко обговорюються у науковій літературі. Зокрема у працях Л. Алексеєнко, С. Большакова, Л. Кострико, А. Ковальова, М. Крупки, Е. Маркіна, Д. Молякова, А. Поддєрьогіна, В. Слупова, І. Ткачук, Дж. Ван Хорна, В. Чернова та ін.

Функціонування механізму управління фінансами – сукупність форм і методів управління фінансовими ресурсами. Визначальними тут є форми і способи бухгалтерського, податкового, бюджетного, банківського і статистичного обліку і звітності [2, с. 55], що формують інформаційну базу прийняття управлінських рішень. Водночас зазначимо, що функціональні елементи механізму діють у двох напрямах: управління рухом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та налагодження ринкових відносин, пов'язаних з порівнянням витрат і результатів, матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання коштів(табл. 1).

Механізм забезпечує реалізацію фінансової політики підприємства, а тому його структура залежатиме від її мети, цілей і завдань.

Основою механізму формування фінансових ресурсів підприємства як цільової підсистеми є фінансова політика – складова загальної стратегії, зміст якої визначається прийнятою підприємством концепцією розвитку фінансів, стратегічними цілями, що розкривають основні напрями формування, розподілу і використання фінансових ресурсів та сукупністю заходів, що здійснюються органами управління

для досягнення поставлених цілей. З огляду на це, з цим важливого значення набувають питання достатності фінансування і залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема для реалізації цільових програм розвитку підприємства.

Таблиця 1

Елементи механізму формування фінансових ресурсів

Елементи	Зміст
Методи	Методи забезпечення: 1) самофінансування; 2) мобілізація на фінансовому ринку (кредитування, акціонування, мобілізація коштів шляхом продажу цінних паперів, страхування тощо); 3) державне фінансування (державне цільове фінансування, державні гарантії, субсидування і дотування); 4) взаємне фінансування. Методи регулювання: 1) планування; 2) прогнозування; 3) регулювання; 4) контроль.
Важелі	1) ставки податків; 2) норми і порядок нарахування; 3) амортизаційних нарахувань; 4) процентна ставка; 5) прибутковість проекту субвенцій; 6) курси цінних паперів; 7) застава; 8) курси валют; 9) обсяги державних закупівель; 10) розмір дотацій, субсидій; 11) умови доступу на ринок
Інструменти	1) прибуток; 2) податки; 3) лізинг; 4) інвестиції; 5) цінні папери; 6) державні закупівлі; 7) амортизаційні відрахування; 8) кредит; 9) факторинг; 10) валютні цінності; 11) дотації, субсидії, субвенції
Нормативноправове забезпечення	Закони та підзаконні нормативно-правові акти держави та суб'єктів господарювання
Інформаційне забезпечення	– внутрішня інформація суб'єкта підприємництва: дані внутрішньої фінансової звітності та бухгалтерського обліку; висновки внутрішнього аудиту; показники фінансового стану підприємства; – зовнішня інформація: державне регулювання, стан розвитку галузі, показники розвитку фінансового ринку, основні показники грошово-кредитного ринку, політична ситуація в державі, кон'юнктура світового фінансового ринку.
Фінансова політика	1) дивідендна; 2) політика управління; 3) інвестиційна; 4) амортизаційна; 5) управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю

Розроблено автором за даними [5]

Фінансова політика – комплекс цілей, методів і форм їхньої реалізації, а отже, організації та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення виробничого потенціалу підприємства [1, с. 46]. Фінансова політика визначається керівництвом ділової одиниці, враховуючи умови функціонування суб'єкта господарювання, його конкурентного становища на ринку, формується на основі інформаційного та нормативно-правового забезпечення. В економічній літературі цілі діяльності ділової одиниці класифікують на загальні або глобальні [1, с. 51], які розробляють для підприємства загалом, та специфічні, які розробляють за основними видами та напрямами діяльності структурних підрозділів на основі загальних цілей або орієнтирів.

Загальні цілі відображають концепцію розвитку підприємства, і зазвичай, розробляються на довготермінову перспективу. Вони визначають основні напрями розвитку підприємства, що потребують точного формулювання цілей та їхньої ув'язки з ресурсами. Розподіл ресурсів в економічній системі з урахуванням численних зовнішніх та внутрішніх обмежень призводить до необхідності порівняльного аналізу цілей за ступенем їхньої пріоритетності та врахування взаємодії всіх елементів системи, тому одночасно з формулюванням цілей відбувається їхнє ранжування за принципом пріоритетності.

Другу групу цілей становлять специфічні цілі, які розробляють у рамках загальних за основними напрямами діяльності підприємства та можуть виражатися кількісними та якісними показниками. Формуючи політику залучення фінансових ресурсів, суб'єкт підприємництва повинен визначити фінансову стратегію та фінансову політику. Для цього необхідно, по-перше, визначити загальногалузеві тенденції розвитку, виокремити ті з них, які визначають розвиток національного господарства, тобто визначити об'єктивні магістральні шляхи розвитку економіки в сучасних умовах.

По-друге, ґрунтуючись на глибокому об'єктивному аналізі виробничого сектору, визначити реальне місце на ринку певного підприємства, його перспективи, особливості діяльності, розуміючи основні проблеми, що постали перед ним. Насамперед, звичайно, це неупереджена оцінка можливостей, що передбачає визначення сильних сторін, використання конкурентних переваг і ліквідацію слабких місць.

По-третє, запропонувати певний алгоритм розвитку підприємства, тобто сформулювати власну програму як сукупність пріоритетів, ідей, механізмів і способів вирішення поставлених завдань.

По-четверте, як частину стратегії підприємницької структури запропонувати довготермінову програму діяльності. Власне, фінансова стратегія ділової одиниці визначає комплекс взаємопов'язаних, довготермінових, найважливіших цілей та їхню конкретизацію у відповідних планах, напрямах і в засобах досягнення цілей щодо обсягів виробництва, інвестицій, цін, збуту та ін. [4, с. 103].

Складова загальної стратегії розвитку підприємства охоплює такі етапи (табл. 2):

Таблиця 2

Складові стратегії розвитку підприємства

№п.п.	Стратегія
1	комплексний аналіз поточного фінансового стану та визначення фінансового потенціалу підприємства;
2	обґрунтування стратегічних цілей фінансової діяльності, що передбачає розроблення відповідних перспективних фінансових планів і нормативів;
3	розроблення фінансової політики ділової одиниці щодо різних видів платежів у бюджет; розрахунків з іншими суб'єктами – постачальниками сировини, палива, комплектуючих засобів виробів тощо; впровадження госпрозрахунку в окремих підрозділах суб'єкта господарювання;
4	визначення термінів досягнення окремих стратегічних цілей, планів та їхнє узгодження між собою, з одного боку, та економічною стратегією, – з іншого боку;
5	розроблення дивідендної політики підприємства і засобів її реалізації.

Розроблено автором за даними [2]

Механізм формування фінансових ресурсів не можна тлумачити тільки з позиції об'єктивних чинників, оскільки є істотна відмінність у складі, змісті і характері дії економічних законів та їхнього використання. Вважаємо, що фінанси, як об'єктивна економічна категорія, належать до механізму дії економічних законів, що створюють суб'єкти фінансової системи для реалізації фінансової політики, при розробленні якої необхідно враховувати дію об'єктивних економічних законів і закономірностей [5, с. 67].

Тобто ті цілі, що ставлять перед собою підприємства, розробляються з урахуванням конкретних умов його функціонування, характеристик зовнішнього середовища та тієї стратегічної мети, яку визначено керівництвом. Окремо в різні періоди діяльності ставляться різні цілі залежно від задач, що вони розв'язують. В умовах конкурентного

середовища стратегічною, постійно діючою метою є збільшення прибутку за рахунок зростання обсягів виробництва та створення дієвої системи управління витратами вітчизняних підприємств.

Модель функціонування механізму формування фінансових ресурсів подано на рисунку. Потрібно зауважити, що будь-який механізм управління, зокрема і фінансовий, має дві взаємопов'язані сторони: об'єктивну та суб'єктивну.

Об'єктивна сторона механізму формування фінансових ресурсів проявляється в тому, що він будується відповідно до вимог об'єктивних економічних законів. З іншого боку, цей механізм має суб'єктивний характер, оскільки розробляється органами фінансового управління підприємницької структури для вирішення тих завдань, які стоять перед нею на конкретному етапі функціонування.

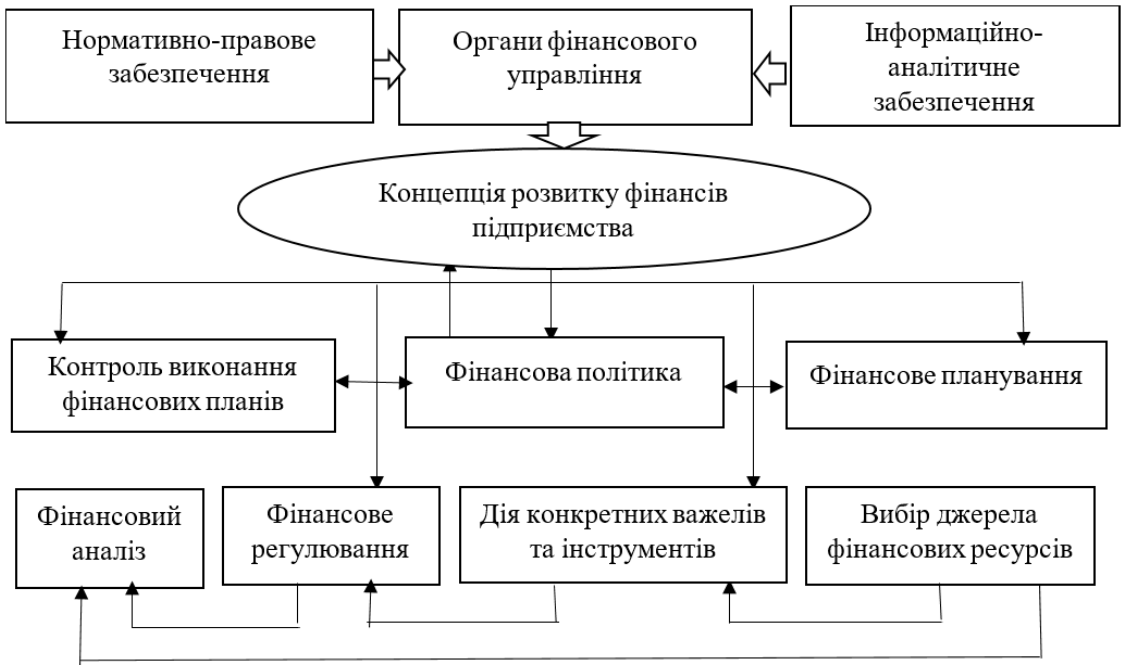


Рис. 1. Модель функціонування механізму формування фінансових ресурсів підприємства

Джерело: складено автором

Органічне поєднання цих сторін дає змогу характеризувати механізм формування фінансових ресурсів економічними категоріями. Так, джерело фінансових ресурсів має бути адекватним напряму їхнього використання, підтримувати фінансову стійкість ділової одиниці та сприяти її зміцненню. В іншому випадку фінансовий механізм буде представляти таку сукупність складових, що не відповідатимуть реальним економічним процесам.

Висновки. Принциповою проблемою у дослідженні фінансового механізму формування фінансових ресурсів підприємства є логічна структуризація цієї системи, під якою розуміють виділення в цій системі двох типів об'єктів – множини елементів та множини зв'язків, а також співвідношень цих множин. У вузькому розумінні, фінансовий механізм формування фінансових ресурсів − це статична єдність певних елементів, що є інструментом організації та регулювання фінансових відносин у суспільстві.

У широкому розумінні − це динаміка, реальне функціонування всієї статичної єдності елементів. Зміни, що відбуваються останніми роками у системі господарювання, змушують суб'єктів підприємництва переглянути свої вимоги щодо якості, обсягу і вартості інформації, яка необхідна їм для прийняття раціональних управлінських рішень. Нині розвиток конкурентного середовища, боротьба за ринки та обмеженість ресурсів змушує їх шукати способи підвищення оперативності одержання надійної управлінської інформації, оброблення даних і оцінювання результатів. Постійне забезпечення функціонування складових механізму формування фінансових ресурсів ділових одиниць повинно відповідати сучасним умовам господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воробйов Ю.Н. Финансовая стратегия предприятия : учебн. пособ. / Ю.Н. Воробйов, Е.И. Воробйова, Н.В. Ильиных. – Симферополь : Изд-во "Таврия", 2006. – 118 с.

2. Горбулін В.П. Інформаційні операції та безпека суспільства: загрози, протидія, моделювання : монографія / В.П. Горбулівн, О.Г. Додонов, Д.В. Ланде. – К. : Вид-во "Інтертехнологія", 2009. – 164 с.

3. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія / О.М. Ковалюк. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2002. – 396 с.

4. Колодізєв О.М. Методичні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки / О.М. Колодізєв // Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія. – Харків : ВД "ІНЖЕК". – 2009. – 278 с.

5. Плиса В.Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : монографія / В.Й. Плиса, І.І. Приймак. – Львів : ННВК "АТБ", 2009. – 141 с.

Рябцун Аліна Юріївна,
студентка групи ФМА-19-1
Науковий керівник:
Житар Максим Олегович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ: ДИНАМІКА РОЗПОДІЛУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ

З кожним роком все більшого поступального розвитку набувають ринкові відносини, у зв'язку з цим держава постійно скорочує фінансування на розвиток економіки. Вважаємо, що це досить логічне явище, адже неактуальні адміністративні методи поступаються модернізованим економічним і розвиток економіки відбувається за рахунок фінансування приватних підприємств. Ситуація, яка складається зараз з економікою України дуже складна, тому потребує підтримки з боку держави.

Бюджетний кодекс України тлумачить поняття «видатки державного бюджету» наступним чином: «кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених законом про державний бюджет на відповідний бюджетний період, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум». Видатки бюджетів посідають одне із ключових місць в економіці будь-якої держави, адже завдяки їм фінансуються соціальні програми різних рівнів, відбувається модернізація народного господарства і розвиток економіки в цілому.

Для того, щоб зрозуміти механізм фінансування видаткових статей бюджету, пропонується розглянути особливості формування бюджетних видатків, які зображено на рис. 1.

Для того, щоб забезпечити прозорість і збалансованість бюджету, Міністерство фінансів, формуючи бюджетні видатки, проводить виважену фінансову політику. Процес справедливого розподілу коштів є дуже складним, тому органами Міністерства фінансів створені спеціальні схеми, таблиці, які дозволяють профінансувати ту чи іншу статтю видатків бюджету відповідно до реальних потреб.



Рис. 1.1. Особливості формування бюджетних видатків

Джерело: складено автором за даними [3].

На наш погляд, динаміку показників видатків доцільно розглядати в розрізі Зведеного бюджету, коли до уваги беруться обсяги бюджетів всіх рівнів. Для цього використаємо дані Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету за відповідні роки.

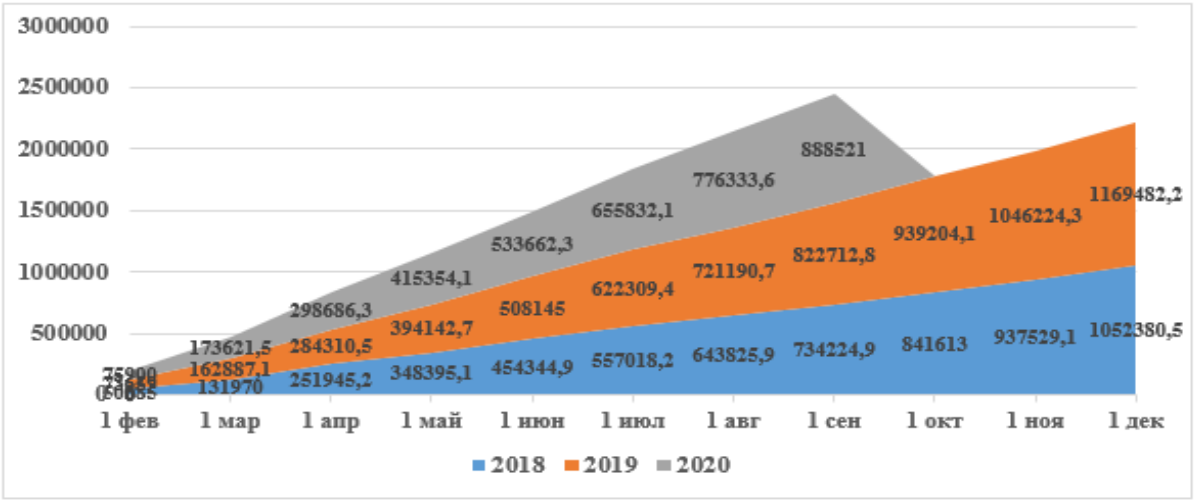


Рис. 1.2. Динаміка показників видатків Зведеного бюджету України за 2018–2020 рр., млн грн

Джерело: складено автором за даними [2].

Сформована діаграма показує обсяг видатків Зведеного бюджету України за останні три роки. Якщо розглянути статистичні показники доходів бюджету за аналогічний період, то прослідковується його дефіцит, який набув хронічного характеру. За підсумками 2019 року дефіцит

державного бюджету склав –78049,5 млн грн, що становить -1,96% від ВВП країни. Як бачимо, динаміка показників видатків Зведеного бюджету з кожним роком має тенденцію до збільшення але, незважаючи на таку позитивну характеристику, їх показник від ВВП України у 2019 році склав 34,5% і є досить низьким в порівнянні із розвиненими країнами ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) та країнами ЄС – 42% та 46% від ВВП відповідно.

За роки незалежності відбулись істотні зміни щодо пріоритетності фінансування видатків Зведеного бюджету України. Щодо видатків на розвиток економіки, то в 1992 році вони посідали перше місце в пріоритетності і відповідно на економіку виділялось найбільше коштів, а вже до 2019 року вони перемістились на п’яте місце і складають близько 3% від ВВП держави.

Дослідивши функціональну класифікацію видатків бюджету, доцільно скласти порівняльну таблицю, яка показує обсяг коштів, спрямованих на розвиток економіки (табл. 1.1).

Із таблиці бачимо, що обсяг коштів на фінансування економіки з кожним роком збільшується, думаю, що це пов’язано із знеціненням національної валюти. Найбільше питома частка коштів виділяється на транспорт, сільське та рибне господарство, які в сучасній ринковій економіці не можуть нормально функціонувати без фінансової підтримки з боку держави, та інші галузі економіки.

Важливо звернути увагу на ситуацію з видатками на розвиток економіки в 2020 році. Аналіз показників до складання і затвердження повного річного звіту про виконання державного бюджету є не дуже точним, але все ж можна зіставити ці показники у відсотковому співвідношенні із попередніми періодами. Як бачимо, урядом було збільшено фінансування транспорту у 2020р. на 12,9% порівняно із 2019 р. за рахунок зменшення коштів на інші видатки на розвиток економіки.

У структурі видатків на транспорт більшість коштів спрямовується на обслуговування та ремонт доріг (близько 90%), що вважається пріоритетним завданням для України. Але зважаючи на такий великий обсяг витрат на дану категорію, вважаю доцільним залучати до фінансування інвесторів та зменшити при цьому витрати держави і спрямувати їх в більш потрібне русло.

Для європейських країн характерна практика оцінки ефективності видатків бюджету та їх оптимізація, скорочення фінансування тих сфер, які мають меншу пріоритетність для країни. В Україні такий

досвід досить важко застосувати, оскільки державний бюджет вже більше десяти років характеризується наростаючим дефіцитом, а частка державних видатків відносно ВВП країни є надто високою.

Таблиця 1.1

Обсяг видатків на розвиток економіки 2018-2020 рр. (перше півріччя) грн

Найменування згідно з бюджетною класифікацією	2018		2019		2020	
	грн	%	грн	%	грн	%
1.Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	3487096578	5,5	3676134791	5,4	1671622256	4,8
2.С/г, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	13757255142	21,6	13968205683	19,2	4827574308	14,0
3.Паливно-енергетичний комплекс	3444018016	5,4	4260608218	5,8	2862628960	8,3
4.Інша промисловість та будівництво	3634207466	5,8	2820927012	3,9	313555445	0,9
5.Транспорт	27952452769	43,9	36766776684	50,8	21983026999	63,7
6.Зв'язок, телекомунікації та інформатика	271572532	0,4	289434535	0,4	131162730	0,4
7.Інші галузі економіки	7982966487	12,5	7854611825	10,8	1043367074	3,0
8.Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки	1520501548	2,4	1398401257	1,9	552164281	1,6
9.Інша економічна діяльність	1550795862	2,5	1328627430	1,8	1108302172	3,3
Всього видатків на розвиток економіки:	63600866404	100%	72363727439	100%	34493404230	100%

Джерело: складено автором за даними [2].

Для України існує ряд невирішених проблем, пов'язаних із розподілом коштів на сфери видаткової частини бюджету:

1) неспроможність виділити пріоритетність сфер фінансування;

2) виникають складнощі у пошуку приватних інвесторів, вітчизняних/закордонних, які би частково зняли фінансове навантаження із держави;

3) обмежений та недостатній обсяг коштів у бюджеті.

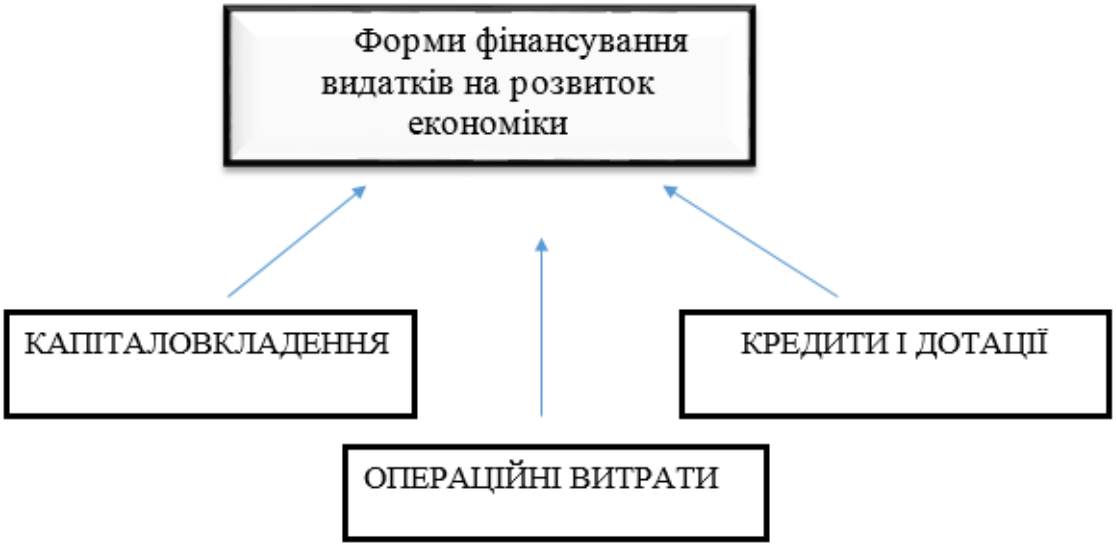


Рис.1.3. Форми фінансування видатків бюджету на розвиток економіки

Джерело: складено автором за даними [3].

Щоб покращити ситуацію, необхідно:

- збільшити ефективність видатків державного сектору економіки, правильно перерозподіливши фінансові ресурси;
- скоротити боргове навантаження;
- зменшити дефіцит бюджету;
- надавати державні дотації сектору с/г;
- розробити довгострокову стратегію розвитку економіки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua

2. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.treasury.gov.ua/

3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/

4. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/

5. Lukianenko I., Dadashova P. Monetary and Fiscal policies interaction in Ukraine. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №5(179). P. 295-307.

Сафонов Микита Вікторович,
студент групи ФМСБз-19-1
Науковий керівник:
Нечипоренко
Аліна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

КОНЦЕПЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Цільові орієнтири та прагнення великої кількості інвесторів знаходяться у площині забезпечення операційної та стратегічної ефективності й результативності діяльності компанії, пошуку шляхів підвищення прибутковості, а також у збільшенні доходів унаслідок зростання вартості компанії. Зважаючи на це, все більшого поширення в теорії й практиці корпоративних фінансів набуває концепція вартісно-орієнтованого управління.

Ключовим завданням кожного власника компанії є підвищення ефективності управління нею й недопущення кризового фінансового стану. Нині є багато методів підвищення ефективності діяльності підприємства, один із яких – вартісно-орієнтоване управління (*VBM – Value Based Management*).

Питання вартісно-орієнтованого управління фінансами підприємства розглядаються в роботах українських та зарубіжних учених. Серед вітчизняних авторів, які присвятили свої наукові праці цьому питанню, можна виділити таких: Дем'яненко І. В., Кульбач Ю. О. [1], Л.А. Костирко, О.О. Терещенко, Р.О. Костирко, О.О. Середа [2], А.В. Нечипоренко [3], М.О. Кужелєв, Т.В. Татаренко [4], І.Г. Брітченко [5], Л. І. Дмитриченко, А.М. Хімченко [6], М.Д. Бедринець, О.А. Ліснічук, Ю.В. Ананьєва [7] та ін.

Концепція вартісно-орієнтованого управління – це синтез теорії корпоративних фінансів, фінансового аналізу (з огляду вартісно-орієнтованого управління фінансовий аналіз виступає важливим інструментом для виявлення чинників створення цінності) й фінансового обліку (зважаючи на використання даних бухгалтерського обліку при оцінці) [1].

Вартість підприємства, з одного боку, є індикатором стійкого розвитку, а з іншого – регулятором розподілу цінності для різних учасників економічних відносин, а тому механізм управління має фокусуватися на ключових чинниках створення цінності. Виникає потреба у формуванні нової теорії корпоративного управління, що базується на ідеології стійкого розвитку, інтеграції інтересів підприємств із загальнонаціональними соціально-економічними інтересами та впровадженні інструментів вартісно-орієнтованого управління [2].

Формування системи вартісно-орієнтованого управління підприємством найповніше гармонізує економічні інтереси суб'єктів, пов'язаних з його діяльністю. Крім збільшення доходів і зменшення витрат, зростання вартості підприємства забезпечується покращенням іміджу, організаційною культурою, знаннями працівників, впровадженням різноманітних цікавих інновацій науково-технічного прогресу з синергетичним ефектом. Якщо збільшення прибутку та економія на витратах можуть здійснюватися для конкретного підприємства до певної межі, то зростання його вартості такої межі не має [3].

На сучасному етапі в концепції вартісно-орієнтованого управління підприємством можна виділити декілька напрямів (на рис. 1).

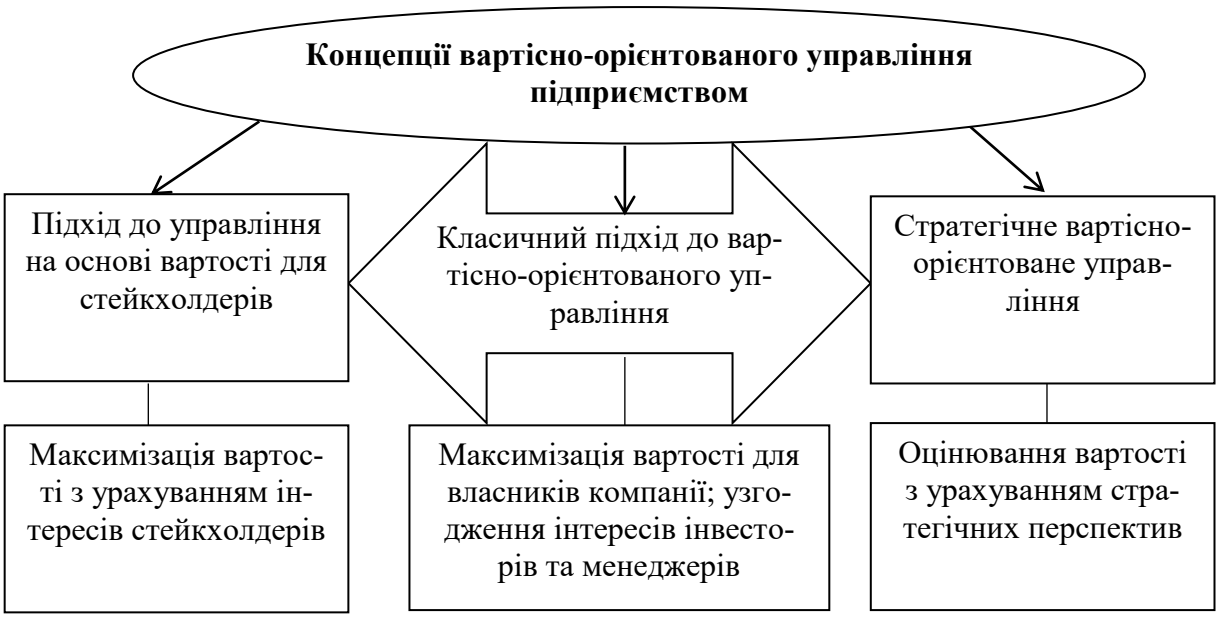


Рис. 1. Напрями вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством

Джерело: складено автором за даними [4-6].

Система вартісно-орієнтованого управління фінансами передбачає інтегроване мислення та стратегічний підхід щодо зростання

вартості. Як цілісна система управління вартісно-орієнтоване управління фінансами включає в себе такі основні елементи, як [6]:

1. Оцінювання, що включає вибір методів оцінки вартості для власників та моніторинг процесу створення нової вартості компанії.

2. Стратегія, що передбачає визначення напрямів, за допомогою яких буде досягнено основної мети – зростання вартості для власників підприємства. У стратегії обов'язково мають бути окреслено ключові шляхи її реалізації впродовж конкретних довгострокових перспектив.

3. Фінанси, коли виділяють основні чинники, які впливають на діяльність підприємства в цілому та на його окремі структурні підрозділи. Грошовий потік, який генерує компанія – це найбільш точний показник, який дає чітке уявлення про діяльність компанії.

4. Корпоративне управління, що направлене на збалансування інтересів власників та менеджменту, розробку системи мотивації для менеджерів та співробітників компанії. Для цього повинні бути розроблені і діяти корпоративні стандарти, положення, інструкції та контрактні відносини, закріплені контрактними зобов'язаннями.

Методологічним базисом механізму вартісно-орієнтованого управління фінансами підприємств є такі основні принципи: стратегічна орієнтованість; інтегроване мислення; узгодженість інтересів стейкхолдерів; мотивація; ефективність. Міжнародний досвід свідчить, що компанії, котрі застосовують принципи вартісно-орієнтованого управління мають перевагу над компаніями аналогічних галузей бізнесу через використання ефективнішої системи організації бізнесу.

Забезпечення ефективності управління фінансами підприємств залежить від раціонального вибору методів, інструментів, а також важелів. Інструменти механізму управління вартістю підприємства – це способи впливу на фактори вартості, що призводять до її подальшого зростання. Зокрема, до них можна віднести такі: аналіз; планування, прогнозування та контролінг; інструменти організаційного управління; інструменти маркетингу; фінансові інструменти (капітал, резерви, інвестиції, чистий грошовий дохід тощо) [7].

Варто відмітити, що вартісно-орієнтоване управління необхідне для:

«– оцінки альтернативних стратегій розвитку компанії, а також конкретних програм в рамках цих стратегій;

– оцінки операцій, таких як злиття, поглинання, відокремлення структурних одиниць, рекапіталізація, викуп акцій;

– використання методів управління на основі вартості для аналізу й визначення цільових нормативів ефективності компанії та її підрозділів;

– обмін інформацією з основними зацікавленими групами та акціонерами з приводу вартості компанії» [2].

Таким чином, вартісно-орієнтоване управління виступає концепцією вимірювання та управління підприємством, що створює довгострокову вартість для власників, яка задовольнятиме потреби користувачів ринку капіталів та товарного ринку. Впровадження вартісно-орієнтованої концепції управління фінансами підприємств передбачає вибір на всіх рівнях управління дієвих методів та інструментів, спрямованих на стабільне відтворення вартості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дем'яненко І. В., Кульбач Ю. О. Особливості формування вартісно-орієнтованої системи управління фінансами підприємства *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2015. Том 20. С. 232–237

2. Вартісно-орієнтоване управління фінансами підприємств: навч. посібн. / Л.А. Костирко, О.О. Терещенко, Р.О. Костирко, О.О. Середа. Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2019. 466 с.

3. Нечипоренко А. В. Підходи щодо інтеграції вартісно-орієнтованих показників у систему управління підприємством. *Вартісно-орієнтоване управління в корпоративному секторі фінансів* : матер. наук.-практ. семінару 18 травня 2020 р., Ірпінь, 2020. С.14–16.

4. Кужелев М. А., Татаренко Т. В. Инновационное обеспечение формирования украинской модели корпоративного управления. *Materialy VII Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Europejskanauka XXI powieka – 2011»* (07–15 maja 2011 roku). Ekonomicznenauki. Przemysl : Nauka i studia. Volume 8. C. 76–80.

5. Britchenko I. Theoretical and methodological aspects of formation of corporate control system in Ukraine. *Economic Studies*. 2016. №2. P. 3–28.

6. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : монографія / Л. І. Дмитриченко, А. М. Хімченко, М. О. Кужелєв та ін. Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. 160 с.

7. Bedrinets M., Lisnichuk O., Ananieva Y. The formation of the risk controlling system in the enterprise. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research*. 2019. Special Issue-1. P. 620–630.

Сидорук Дмитро Юрійович,
студент групи ФМСБ-19-1
Науковий керівник:
Бедринець Мирослава Дмитрівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні однією з найважливіших особливостей вітчизняної економіки є наявність різноманітних ризиків. Відповідно фінансова діяльність підприємства у будь яких її формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати підприємницької господарської діяльності досить високий.

В умовах нестабільного та динамічного розвитку ринку, як внутрішнього державного так і світового, проблема ефективного управління фінансовими ризиками підприємства набуває особливої актуальності. Управління фінансовими ризиками підприємства виконує активну роль в загальній системі його фінансового менеджменту, забезпечуючи надійне досягнення пріоритетних цілей його фінансової діяльності [1].

Аналіз теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених щодо проблеми управління фінансовими ризиками підприємств показав, що сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття фінансовий ризик, відповідно у таблиці 1 подано основні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених економістів щодо визначення поняття «фінансовий ризик».

Основним в управлінні ризиками підприємств є передбачення їх виникнення і мінімізація пов’язаних з ними фінансових втрат та збитків. Основною метою управління фінансовими ризиками підприємства є забезпечення його фінансової безпеки в процесі свого розвитку і запобігання можливому зниженню власної ринкової вартості. Відповідно, при здійсненні управління фінансовими ризиками підприємства, в першу чергу необхідно визначити ймовірні причини утворення ризиків конкретного підприємства (враховуючи специфіку його діяльності) [1].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансовий ризик»

Автор	Визначення
І.О. Бланк	«результат вибору менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності при ймовірності настання фінансових втрат через невизначеність умов його реалізації».
О.О. Терещенко	«ризики виникнення фінансових втрат у процесі розрахунків та фінансування, зокрема: недотримання контрагентом строків установлення та налагодження машин, устаткування, ризики втрат прибутку внаслідок перерв у виробництві; ризики невиконання контрагентом страхувальника своїх фінансових зобов'язань; ризики структури капіталу, ризики виникнення безнадійної дебіторської заборгованості».
Л.І. Донець	«ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва, виходячи з того, що у фінансовому підприємництві в ролі товару виступають або цінні папери, або валюта, або кошти».
О.В. Таран	«невід'ємна складова фінансової діяльності підприємства, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різноманітні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної неточності, недостатності або надмірності економічної інформації щодо здійснення відповідних подій та обчислюється на підставі оцінки ймовірних збитків у наслідок здійснення під час таких подій господарської діяльності».
М.Г. Лапуста та Л.Г. Шаршукова	«розглядають фінансовий ризик як вірогідність виникнення непередбачуваних фінансових втрат в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності суб'єкта господарювання».
Р.Брейлі та С.Майєрс	«розглядають фінансовий ризик винятково у площині структури капіталу суб'єкта господарювання та зазначають, що зростання фінансового левериджу підприємства, з одного боку збільшує ризик акціонера, але в той же час веде до зростання рентабельності його активів».
Ю.Брігхем та М. Ерхардт	«характеризують фінансовий ризик як складову загального корпоративного ризику, що виникає в результаті використання підприємством боргового фінансування».

Джерело: складено автором [2], [3]

Причини виникнення фінансових ризиків підприємства різноманітні і можуть виникати раптово в процесі його діяльності, їх поділяють переважно на зовнішні та внутрішні причини виникнення ризиків. До основних зовнішніх причин настання фінансових ризиків переважно належать [4]:

– економічна криза;
– підвищення рівня конкурентної боротьби;

– слабка та нестабільна економіка країни;
– інфляція;
– неефективне державне регулювання банківської облікової ставки;
– зниження цін на світовому ринку;
– політичні чинники тощо.

Дані причини мають зовнішнє, щодо відповідного підприємства, походження і тому менеджери контролювати їх не можуть, на відмінно від внутрішніх причин. До внутрішніх причин формування фінансових ризиків підприємства переважно належать: незадовільна фінансова політика; підвищення витрат; неефективне управління витратами, доходами та фінансовими результатами підприємства [4].

Зазначимо, що науковці Бедринець М.Д., Ананьєва Ю.В. та Лісничук О.А. пишуть, що фінансовий ризик, який виникає процесі формування, розподілу, перерозподілу та використання внутрішніх фінансових ресурсів підприємства є більш сприйнятливим до впливу зовнішнього середовища підприємства, яке в сучасних вітчизняних умовах залишається несприятливим та непередбачуваним [5].

Попри існування значної кількості наукових праць щодо управління фінансовими ризиками підприємства, єдиного ефективного механізму управління фінансовими ризиками сьогодні не існує . це значною мірою спричинене інтенсивним розвитком НТК, глобалізацією та динамічним розвитком ринку. Загалом можемо визначити, що процес управління фінансовими ризиками включає широку систему підходів, який у систематизованому вигляді може бути представлений як послідовність наступних етапів (рис.1).

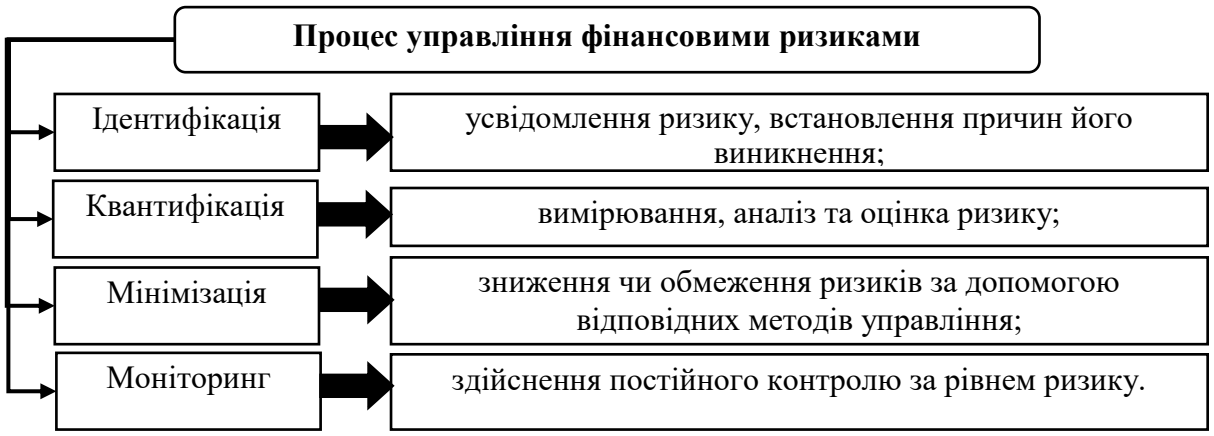


Рис. 1. Основні процеси управління фінансовими ризиками підприємства

Джерело: складено автором на основі [1]

Окремо варто зазначити, що управління фінансовими ризиками шляхом їх мінімізації передбачає процес розробки та реалізації управлінських фінансових рішень з метою зменшення потенційних негативних наслідків. Мінімізація фінансових ризиків може здійснюватися рядом різних методів, основні з яких подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Методи мінімізації ризиків в управлінні фінансовою діяльністю

Назва методу	Характеристика
Локалізація ризиків	Розмежування системи прав та відповідальності так, щоб наслідки ризикових ситуацій, при їх настанні, не впливали на реалізацію управлінських рішень
Мінімізації ризиків або утримання ризику у межах прийнятного	Визначення мінімальних розмірів високоліквідних активів, а також встановлення граничного розміру позикових коштів у господарському обігу; лімітування концентрації ризиків; встановлення максимального розміру депозитного вкладу, розміщеного в одній банківській установі; отримання від контрагентів певних гарантій при наданні комерційних кредитів та позик
Розсіювання ризиків	Здійснюється за допомогою диверсифікації напрямків діяльності суб'єкта господарювання
Ухилення від ризиків	Відмова від співпраці з ненадійними підприємствами, а також відмова від роботи над ризиковими проектами, сприяти пошуку гарантів.

Джерело: складено автором на основі [7]

Науковець Скакальський Ю. С. стверджує, що сьогодні більшість менеджерів будує систему управління ризиками своїх підприємств, опираючись на фрагментарну концепцію, а деякі представники бізнесу, навіть сьогодні, продовжують дотримуватися інтуїтивного управління фінансовими ризиками, не здійснюючи жодних розрахунків [2]. Основні концепції управління фінансовими ризиками та їх порівняльна характеристика наведені у таблиці 3. Відповідно до таблиці 3, можемо визначити, що комплексна концепція управління ризиками є найбільш оптимальною, адже вона спрямована на збільшення вартості бізнесу.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика основних теоретичних концепцій управління ризиками підприємств

Основні характеристики	Назва концепції		
	Інтуїтивна	*Фрагментарна*	*Комплексна (ERM)*
Мета управління	Уникнення ризиків	Захист від негативного впливу ризиків	Використання вихідних можливостей створюваних невизначеністю
Ризики, що підлягають розгляду	Мінімальна кількість ризиків	Обмежена кількість ризиків	Всі ризики підприємства
Підхід до управління	Хаотичний (розгляд окремих ризиків)	Дезінтегрований підхід (окремий розгляд ризиків)	Комплексний підхід (портфель ризиків фірми)
Аспекти управління	Фінансові наслідки	Фінансові наслідки	Стратегічні можливості та наслідки, що проходять через всі функції фірми
Процес управління	Орієнтований на захист	Орієнтований на продукт	Орієнтований на процес ідентифікації характеристики ризику
Характер взаємодії	Реактивний	Реактивний	Проактивний
Результат управління	Повне або часткове уникнення ризику	Зниження волатильності прибутку, виручки, грошових потоків або вартості фірми.	Зростання вартості фірми в коротко- і довгостроковій перспективі.
Вплив на діяльність фірми	Мінімальний вплив	Обмежений вплив на стратегії фірми	Підтримка стратегічного і бізнес-планування
Основні методи управління	Відмова / страхування	Страхування	Використання переваг високої волатильності

Джерело: складено автором на основі [2]

Отже, в умовах системного прогресу та динамічного розвитку ринку, ефективне управління фінансовими ризиками є сьогодні важливим завданням суб'єктів господарювання. Для успішної діяльності підприємствам необхідно враховувати всі ймовірні чинники ризику при прийнятті управлінських рішення, основуючись на методах управління ризиками. Важливо здійснювати управлінські процеси, враховуючи усі ймовірні ризики, обраховувати яким чином вони

вплинуть на фінансовий стан підприємства, а також проводячи точні системні розрахунки, адже не завжди запобігання ризику або витрачання коштів на його мінімізацію є економічно вигідними для підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Журавка Ф.О. Методологічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства / Ф.О. Журавка, О.С. Журавка // Вісник української академії банківської справи.- 2006.- № 2 (21).- С. 42-47.

2. Скакальський Ю. С. Контролінг фінансових ризиків підприємств: дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Скакальський Ю. С. – Київ, 2016. – 231 с.

3. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посібник. / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – КНЕУ, 2013. – 407 с.

4. Лунякіна Н. Управління ризиками підприємства / Н. Лунякіна // Економіка і менеджмент культури . - 2013. - № 2. - С. 70-75. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekmk_2013_2_17

5. Bedrinets M., Lisnichuk O., Ananieva Yu. The Formation of the Risk Controlling System in the Enterprise / Bedrinets M., Lisnichuk O., Ananieva Yu.// Journal of Gender and Law, Revista Gênero & Direito. V. 9 - No 05 - Ano 2020 – Special Edition, pp973-993. https://www.periodicojs.com.br/index.php/ged/article/view/78

Наукове видання

СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

ЗБІРНИК СТАТЕЙ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ІНСТИТУТУ ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

У трьох частинах

Частина 1

Відповідальні за випуск ***М. О. Кужелєв, М. Д. Бедринець, Д. В. Біленко***

Форматування та комп'ютерна верстка ***О. В .Лисенко***

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 23.11.2020. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 17.2.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 916.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016