

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ

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



СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

Серію «Наукові роботи студентів УДФСУ» засновано у 2018 році, яка є продовженням започаткованої у 2017 р. серії «Випускникам УДФСУ».

Редакційна колегія:

Пашико П. В., д.е.н. (голова)

Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)

Топчій В. В., д.ю.н.

Мацелюх Н. П., д.е.н.

Кужелєв М. О., д.е.н.

Швабій К. І., д.е.н.

Ріппа С. П., д.е.н.

Мандрагеля В. А., д.філософ.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 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»
 - «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»
-

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 шести частинах

Частина 1

**Ірпінь
2019**

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

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
(протокол № 2 від 22 жовтня 2019 року)*

З-41 Збірник статей здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України : у 6-ти ч. Ч. 1. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 282 с. – (Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ», т. 15).

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.**

ЗМІСТ

Група ФМА-18-1

Аркуша Юлія Степанівна

Фінансовий стан підприємства як індикатор
його фінансового розвитку
(на прикладі ПАТ “Кишєрівський бурякорадгосп”)..... 7

Гуз Марія Віталіївна

Дефіцит бюджету як основний індикатор
фінансової безпеки держави 15

Денисюк Юрій Олексійович

Проблеми виникнення ризиків збалансованості
державних фінансів 22

Жолоб Анастасія Олександрівна

Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств
(на прикладі АТ «ДТЕК Дніпроенерго») 26

Задорожна Дар'я Володимирівна

Діагностика кризового стану та ймовірності настання
банкрутства на прикладі ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД»..... 31

Івахненко Тетяна Ігорівна

Причини виникнення фінансової санації на ПАТ «ЗАЗ»..... 37

Клішина Марина Сергіївна

Діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»: історичний
аспект та аналіз фінансово-господарської діяльності 43

Клопенко Олександр Сергійович

Особливості сек`юритизації цінних паперів в Україні..... 49

Кудацька Катерина Вікторівна

Державні соціальні стандарти та гарантії і їх фінансування 52

Кузьменко Наталія Вадимівна

Ефективність управління корпоративними правами держави:
стан та тенденції розвитку 59

Миркун Богдана Анатоліївна

Прогнозування соціально-економічного розвитку України 65

Михайлевська Юлія Миколаївна

Фонд соціального страхування України:

аналіз діяльності та перспективи розвитку 71

Мороз Оксана Олегівна

Особливості бюджетного фінансування гарантованих

державою соціальних послуг в Україні 77

Ніколайчук Ольга Русланівна

Реструктуризація як засіб виходу підприємства із кризи 84

Пужакова Анастасія Сергіївна

Сутність, класифікація безробіття та причини його виникнення 90

Тернова Надія Юріївна

Планування капітальних видатків

Державного бюджету України 95

Хімій Богдана Іванівна

Міжнародний валютний фонд: співпраця з Україною 101

Хмара Лілія Сергіївна

Аналіз бюджетної безпеки як складової

фінансової безпеки України 106

Хорошко Артем Всеволодович

Основи формування стратегії розвитку підприємства 112

Чорна Ірина Олександрівна

Банкрутство в Україні: причини та шляхи подолання 117

Щербина Кирил Сергійович

Аналіз доходів місцевих бюджетів

при децентралізації в Україні.....124

Група ФМСБ-18-1

Базильчук Катерина Володимирівна

Особливості управління оборотними коштами підприємства 131

Будник Ігор Андрійович

Мікрокредитування як чинник розвитку

малого підприємництва 135

Голень Наталія Олександрівна

Державна фінансова підтримка розвитку бізнесу 141

Гордієнко Альона Богданівна

Фінансова стратегія в системі управління підприємством 147

Гринюк Ольга СергіївнаСучасні підходи щодо специфіки класифікації
оборотних активів підприємства..... 151**Гром Олеся Миколаївна**Управління фінансовими ризиками у виробничо-
господарській діяльності підприємства 157**Іваніцька Альона Сергіївна**Теоретичні підходи до формування
фінансової стійкості підприємств 163**Кашуба Олексій Васильович**Систематизація світових концепцій щодо формування
дивідендної політики корпорації 168**Кібітлевський Рулан Ігорович**Синхронізація грошових потоків у забезпеченні
платоспроможності підприємства..... 174**Книр Світлана Олександрівна**Особливості управління розподілом та використанням
прибутку в акціонерних товариствах 179**Ковальова Кароліна Вадимівна**Оцінка показників платоспроможності
на прикладі ПРаТ «Чумак» 184**Костриця Дмитро В'ячеславович**Вдосконалення фінансового стратегічного
планування на підприємстві 190**Кривко Наталія Сергіївна**

Розробка програми фінансового оздоровлення підприємства..... 195

Ленкевич Олена ВалентинівнаПроблеми розвитку франчайзингу
як форми ведення бізнесу в Україні 200**Мандрик Наталія Вікторівна**

Державна фінансова політика санації підприємства 204

Матвійчук Вікторія Вікторівна

Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств
в сучасних умовах як чинник їх стабільної діяльності 211

Мельник Тарас Миколайович

Політика управління розподілом прибутку підприємства 217

Никитюк Андрій Вікторович

Теоретичні аспекти фінансового планування на підприємстві 221

Новохатько Ольга Олександрівна

Сутність фінансових ресурсів підприємств
та аналіз їх стану в Україні 225

Обертюх Ростислав В'ячеславович

Теоретичні засади фінансування інвестиційної
діяльності підприємств: проблемні аспекти 231

Омельян Максим Валерійович

Теоретичні засади управління капіталом підприємства 241

Савченко Валентина Анатоліївна

Особливості фінансів малого бізнесу 245

Усик Олеся Олегівна

Сучасний стан банківського кредитування малих підприємств 250

Цвик Дмитро Михайлович

Фінансовий потенціал підприємства: ресурсний
підхід формування категорії 255

Чугунова Анастасія Едуардівна

Економічний аналіз фінансових інвестицій
на прикладі СК «Уніка» 259

Шарфун Андрій Віталійович

Обґрунтування ресурсного потенціалу підприємств 265

Шинкар Олександр Володимирович

Сутність, зміст та розвиток дивідендної
політики АТ «МОТОР-СІЧ» 271

Шпаковська Ольга Миколаївна

Необхідність аналізу фінансового стану на підприємстві
в умовах кризових явищ 276

Група ФМА-18-1

Аркуша Юлія Степанівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Довгань Людмила Петрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів ім. Л. Л. Тарангул

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОР ЙОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КИШЕРІВСЬКИЙ БУРЯКОРАДГОСП»)

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню фінансового стану підприємства як індикатора його фінансового розвитку. В статті охарактеризовано теоретичні аспекти фінансового стану підприємства, зокрема на прикладі ПАТ «Кишєрівський бурякорядгосп», здійснено оцінку фінансового стану, виявлено його основні проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.*

***Ключові слова.** Фінансовий стан, активи, пасиви, ліквідність, платоспроможність, ділова активність, рентабельність, стратегічні завдання.*

Постановка проблеми. Для утримання стабільного фінансового стану підприємства та його господарської діяльності в умовах збільшення рівня конкуренції потрібно достовірно здійснювати його оцінку. Оцінка фінансового стану підприємства вказує, в яких конкретних напрямках необхідно здійснювати цю роботу. Відповідно до цього результати оцінки надають відповідь на питання, які ж існують основні способи покращення фінансового стану підприємства протягом певного періоду його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням оцінки фінансового стану підприємства займалися такі науковці, як: О.Я. Базілінська, М.Д. Бедринець., М.Д. Білик, Н.О. Коломієць, Т.С. Карпова, М.Я. Коробов, Р.О. Костирко, Н.С. Танклевська., та інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає в здійсненні оцінки фінансового стану ПАТ “Кашперівський бурякорядгосп” в контексті

його фінансового розвитку та на основі проведеного аналізу виявлення основних проблем фінансової діяльності підприємства і пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан відображає здатність підприємства фінансувати власну діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, котрі потрібні для належного функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення і ефективністю застосування, фінансовими взаємовідносинами із іншими фізичними і юридичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [1].

Для оцінки фінансового стану підприємства нами використовуються дані фінансової звітності ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” за 2016 – 2018 роки. Оцінку фінансового стану ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” розпочнемо із горизонтального та вертикального аналізу активів підприємства та джерел їх утворення (табл.1).

Таблиця 1

**Аналіз динаміки та структури активів
ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” за 2016-2018 роки [2]**

№ з/п	Показники	2016	2017	2018	Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
					аб-сол., тис. грн.	відносне, %	аб-сол., тис. грн.	відносне, %
1	Активи підприємства, всього, тис. грн.	15602	19946	21180	4344	-	1234	
2	Необоротні активи, тис. грн.	2766	2360	2740	-406	-	380	
	- у % до всіх активів	17,73	11,83	12,94	-	-5,9		1,11
3	Оборотні активи, тис. грн.	12836	17586	18440	4750	-	854	
	- у % до всіх активів	82,27	88,17	87,06	-	5,9		-1,11
3.1.	Матеріальні оборотні активи, тис. грн.	1157	12813	13450	11656	-	637	
	- у % до оборотних активів	9,01	72,86	72,94	-	63,85		0,08
3.2.	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	9615	4725	4820	-4890	-	95	
	- у % до оборотних активів	74,91	26,87	26,14	-	-48,04		-0,73
3.3.	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	279	48	170	-231	-	122	
	- у % до оборотних активів	2,17	0,27	0,92		-1,9		0,65

З таблиці 1 бачимо, що активи підприємства за звітний період збільшились на 5578 тис. грн, або на 35,75%. В структурі активів найбільшу кількість становлять оборотні активи, протягом звітного періоду вони збільшились на 5604 тис. грн, або на 43,65%. В структурі оборотних активів найбільшу кількість становлять матеріальні оборотні активи, звітний період вони збільшились на 12293 тис. грн. Загалом підприємству вистачає активів, які використовуються у якості сировини, матеріалів та ін.. Дебіторська заборгованість за 2016 – 2017 роки зменшилась на 4890 тис. грн, або на 50,85%, а у 2017 – 2018 роках збільшилась на 95 тис. грн або на 2,01%. Можемо сказати що протягом 2017 – 2018 років дебітори не поспішали платити підприємству по своїм боргам. Щодо необоротних активів, то вони зменшились за звітний період на 26 тис. грн., або на 0,93%.

Вертикальний та горизонтальний аналіз джерел утворення підприємства наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Аналіз динаміки та структури джерел утворення активів
ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” за 2016-2018 роки [2]**

№ з/п	Показники	2016	2017	2018	Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
					аб-сол., тис. грн.	від-нос-не, %.	аб-сол. тис. грн.	від-нос-не, %
1.	Джерела утворення активів, всього, тис. грн.	15602	19946	21180	4344		1234	
2.	Власний капітал, тис. грн.	11092	13800	14200	2708		400	
	- у % до всіх джерел утворення активів	71,09	69,19	67,04		-1,9		-2,15
2.1.	Власний оборотний капітал, тис. грн.	8326	11440	11460	3114		20	
	- у % до власного капіталу	75,06	82,90	80,70		7,84		-2,2
3.	Поточні зобов'язання, тис. грн.	4510	6146	6146	1636		0	
	- у % до всіх джерел утворення активів	28,91	30,81	29,02		1,9		-1,79
3.1.	Поточна кредиторська заборгованість, тис. грн.	2618	2531	2710	-87		179	
	- у % до поточних зобов'язань	58,05	41,18	44,09		-16,87		2,91
3.2.	Поточні забезпечення, тис. грн.	8	7	11	-1		4	

Продовження таблиці 2

	- у % до поточних зобов'язань	0,18	0,12	0,18		-0,06		0,06
3.3.	Інші поточні зобов'язання, тис. грн.	1884	3608	3425	1724		-183	
	- у % до поточних зобов'язань	41,47	58,70	55,73		17,23		-2,97

З табл.2. бачимо, що джерела утворення активів протягом 2016 – 2018 років збільшилися на 5578 тис. грн, або на 35,75%, що свідчить про фінансову стійкість та динамічну роботу підприємств у цей період. Власний капітал протягом звітного періоду збільшився на 3108 тис. грн, або на 28,02%. Власний капітал є частиною в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань, тобто даний показник засвідчує про стабільність отримання прибутку підприємством за 2016-2018 роки. Довгострокових зобов'язань підприємство протягом 2016 – 2018 років не мало, що є сприятливою обставиною і говорить про самозабезпечення підприємства. Поточні зобов'язання за 2016 – 2018 роки збільшилися на 1636 тис. грн., або на 36,27%. В структурі поточних зобов'язань найбільшою є кредиторська заборгованість, протягом 2016 – 2018 років вона збільшилась на 92 тис. грн, або на 3,51%, що засвічує про те, що підприємство має заборгованість перед своїми постачальниками.

Після ознайомлення із балансом та аналізом структури активів і пасивів підприємства здійснимо оцінку фінансового стану підприємства (табл.3).

Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) вказує на достатність ресурсів підприємства, котрі можуть бути застосовані для погашення його поточних зобов'язань. На підприємстві даний показник переважає 2, тому можна констатувати, що структура балансу є задовільною, підприємство є платоспроможним, тобто підприємству вистачає власних ресурсів задля погашення поточних зобов'язань, а на 1 грн. короткострокових зобов'язань у 2018 році припадає 3 грн. активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначає платіжні можливості підприємства стосовно сплати поточних зобов'язань при умовах своєчасного здійснення розрахунків із дебіторами. За звітний період даний показник не перевищує нормативне значення (1), тобто підприємство не може вчасно розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями. Хоча в інших методиках оптимальне значення даного

показника становить (0,70 - 0,80), але враховуючи те, що за звітний період поточні зобов'язання не зменшились, можемо констатувати, що даний показник не є оптимальним [3].

Таблиця 3

**Показники фінансового стану
ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” за 2016 - 2018 роки [2]**

№	Показники	2016	2017	2018
Аналіз ліквідності підприємства				
1	Коефіцієнт покриття	2,85	2,86	3,00
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,71	0,77	0,79
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,01	0,03
Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства				
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,71	0,69	0,67
2	Коефіцієнт фінансування	2,46	2,25	2,31
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,65	0,65	0,62
4	Коефіцієнт маневреності ВК	0,75	0,83	0,81
Аналіз ділової активності підприємства				
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,90	0,65	0,97
2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,15	1,42	1,56
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,91	2,75	2,84
4	Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	94,19	130,46	117,32
5	Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	119,54	169,70	121,30
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,16	0,77	0,89
7	Коефіцієнт оборотності основних засобів	7,84	5,52	6,21
8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,34	0,94	1,05
Аналіз рентабельності підприємства				
1	Коефіцієнт рентабельності активів	0,37	13,57	14,20
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	53,85	19,62	24,31
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,40	0,20	0,34
4	Коефіцієнт рентабельності продукції	0,56	0,30	0,37

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на те, яка частина підприємницьких боргів може бути сплачена негайно. Даний показник за звітний період не наближається до нормативного значення (0,20 – 0,30), що значить що у підприємства існує значний рівень дебіторської заборгованості, яка сформувалася підчас роботи підприємства в даний період.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) характеризує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, котрі авансовані у

його діяльність. Рівень фінансової автономії від зовнішніх джерел є досить високим у 2016-2018 роках, показники за даний період перевищують нормативне значення (норматив $> 0,5$), тобто підприємство є фінансово автономним, незалежним від зовнішнього фінансування протягом звітного періоду.

Коефіцієнт фінансування визначає залежність підприємства від залучених засобів. Даний показник протягом звітного періоду зменшився на 0,15 тобто надходження позичкового капіталу були незначними, а частка власного капіталу має тенденцію до зменшення.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами вказує на рівень забезпеченості підприємства власними оборотними засобами. Даний показник протягом звітного періоду не суттєво зменшився на 0,30, тобто підприємство забезпечено власними оборотними засобами. Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає ту частину власного капіталу, яка застосовується для фінансування поточної діяльності, тобто є вкладеною в оборотні засоби, капіталізована. Даний показник за звітний період був збільшився на 0,60, тобто частина власного капіталу, котра застосовується для фінансування поточної діяльності збільшилась.

Коефіцієнт оборотності активів вказує на рівень ефективності використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення. Даний показник протягом 2016 – 2017 років зменшився із 0,90 до 0,65, що стало сприятливою умовою для переведення активів підприємства в ліквідні кошти.

Коефіцієнт оборотності дебіторської характеризує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства протягом періоду, котрий аналізується, розширення чи зниження кредиту, що надається підприємством. За період 2016-2018 роки даний показник знизився на 1,07, що є негативною тенденцією і засвідчує про те, що підприємство не так швидко одержує кошти від своїх боржників. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства протягом періоду, котрий аналізується, розширення чи зниження кредиту, що надається підприємству. За період 2016-2018 роки цей коефіцієнт зменшився на 0,15, тобто може бути загроза невчасних розрахунків із контрагентами.

Термін погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей показує середній період погашення дебіторської чи кредиторської

заборгованостей підприємства. Протягом 2016 – 2017 років., строк погашення дебіторської заборгованості менший ніж строк погашення кредиторської заборгованості, тобто підприємство встигає одержати оплату від дебіторів і сплатити власні кредиторські зобов'язання. В 2018 році спостерігалась протилежна ситуація, тобто підприємство затримує сплату кредиторських зобов'язань.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів визначає рівень швидкості реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства. Даний показник перевищує 1 лише у 2016 році, що свідчить про швидку реалізацію товарно-матеріальних запасів підприємства. Але, даний показник за 2016-2018 роки має тенденцію зменшення. Це засвідчує про те, що на продукцію падає попит. Коефіцієнт оборотності основних засобів вказує на ефективність застосування основних засобів підприємства. Даний показник за 2016 – 2018 роки зменшився на 1,63, що свідчить про застарілу техніку і обладнання підприємства. Коефіцієнт рентабельності активів характеризує ефективність застосування активів підприємства. Прибуток отриманий на одиницю активів підприємства за 2016 - 2018 роки збільшився на 13,84. Коефіцієнт рентабельності діяльності характеризує ефективність господарської діяльності підприємства. Даний показник зменшився у 2016-2018 роки на 0,04), що є негативною тенденцією для підприємства.

Проаналізувавши фінансовий стан ПАТ “Кашперівський бурякорадгосп” можемо сказати, що у підприємства є певні проблеми його фінансового розвитку: проблеми із ліквідністю, внаслідок чого, підприємство не може вчасно розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями; значний рівень дебіторської заборгованості, яка сформувалася підчас роботи підприємства в даний період; проблеми із одержанням грошових коштів від своїх боржників та сплатою рахунків постачальників, а також затримка оплати кредиторських зобов'язань; низький рівень попиту на продукцію.

Основними напрямками вирішення даних проблем є: здійснення системного та постійного аналізу і контролю фінансової діяльності; належна організація оборотних коштів із метою оптимізації фінансового стану; оптимізація підприємницьких витрат на основі поділу їх на постійні і змінні; здійснення аналізу взаємодії і взаємозв'язку: «витрати-виручка-прибуток»; оптимізація розподілу прибутку і вибір найбільш ефективної дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту; застосування лізингових відносин;

оптимізація структури вартості майна і джерел його формування; розробка і реалізація фінансової стратегії на підприємстві [4].

Для того аби дані напрямки були дієвими підприємству необхідно виконати такі тактичні та стратегічні завдання в процесі покращення його фінансового стану (рис 1).

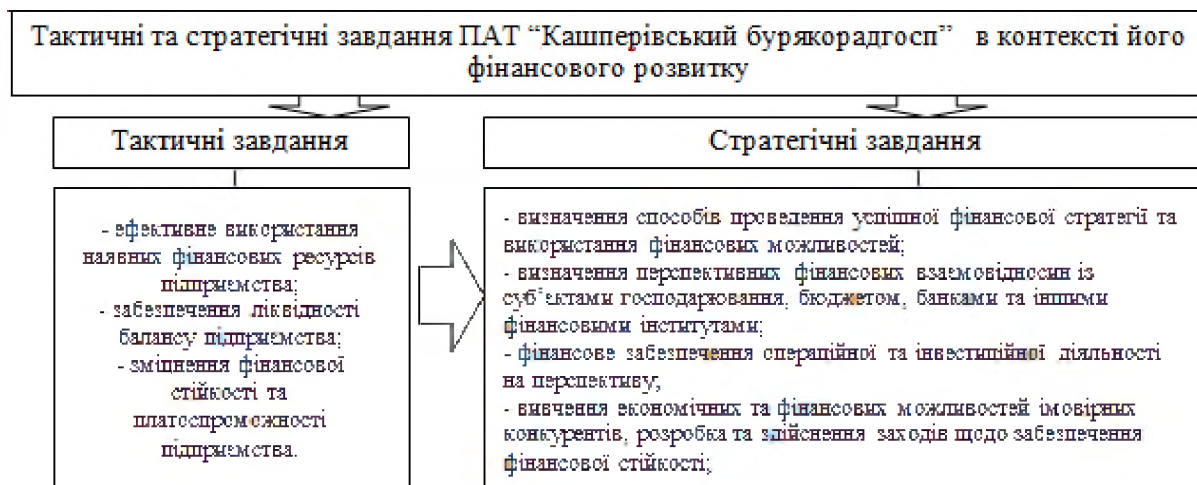


Рис 1. Тактичні та стратегічні завдання ПАТ "Кашперівський бурякорадгосп" в контексті його фінансового розвитку [5]

Висновки. Здійснивши оцінку фінансового стану ПАТ "Кашперівський бурякорадгосп" за 2016 - 2018 роки можемо сказати, що підприємство є ліквідним та фінансово стійким, стабільно працює, дебіторська заборгованість дозволяє покривати кредиторську, але, не зважаючи на це, існує ціла низка проблем, які стоять на заваді його фінансовому розвитку. Для забезпечення ефективного фінансового розвитку підприємству в першу чергу необхідно систематично здійснювати контроль та вживати адекватні заходи щодо його фінансової діяльності із врахуванням стратегічних і тактичних завдань, які були визначені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коломієць Н.О. Методологічні аспекти оцінки фінансового стану як основи ефективного управління підприємством / Н.О. Коломієць, О.П. Коломієць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/viewFile/99627/94703>.

2. Офіційні дані ПАТ "Кашперівський бурякорадгосп" за 2016 - 2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115608/165/templ>

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

4. Карпова Т. С. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні / Т. С. Карпова, О.В. Позднякова // Финансы, учет, банки. - 2014. - Вып. 1. - С. 144-152. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2014_1_21.

5. Танклевська Н. С. Основи формування стратегії фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств / Н. С. Танклевська, А. О. Ковальова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 7(3). - С. 123-127. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_7\(3\)__33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_7(3)__33).

Гуз Марія Віталіївна,

студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Коляда Тетяна Анатоліївна,

*к.е.н., с.н.с., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТУ ЯК ОСНОВНИЙ ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Структура та динаміка державного бюджету – це один з основних показників фінансового стану будь-якої держави. В Україні за всі роки незалежності державний бюджет був два рази профіцитним, а в інші роки спостерігався бюджетний дефіцит. Дефіцит державного бюджету продукує проблеми, які пов'язані з неспроможністю держави забезпечити ефективне виконання покладених на неї функцій, а також із втратою довіри світових кредитних інституцій і подальшого здорожчання позикових коштів. В сучасному світі більшість країн світу мають дефіцитний стан державного бюджету, а в Україні він має хронічний характер, що і визначає актуальність проведеного дослідження. Тому що бюджетний дефіцит є одним із індикаторів бюджетної безпеки країни і чинить вагомий вплив на фінансову безпеку країни [1, с.266].

Фінансова безпека держави є однією із складових інтегрального показника економічної безпеки країни. Тому на державному рівні Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було запроваджено Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, в яких вказується методика розрахунку загальних та окремих індикаторів кожної складової економічної безпеки, а також їх порогові і допустимі значення [2].

За цими Методичними рекомендаціями фінансова безпека визначається як «стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни».

Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [2]. Бюджетна безпека є однією з основних складових фінансової безпеки, оскільки бюджет є одним із найважливіших показників забезпечення економічного суверенітету держави. Бюджетна безпека є необхідною умовою створення позитивних зрушень у структурі національної економіки, підвищення соціального захисту населення та розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства.

Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП – дуже важливий індикатор оцінювання як бюджетних, так і макроекономічних ризиків загалом. Цей показник дає можливість проаналізувати вплив бюджетно-податкової політики держави на стан фінансової системи, платіжного балансу та обсяги внутрішнього попиту в країні (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що даний показник протягом 2010-2018 років знаходився у межах від небезпечного до задовільного значення, і мав від'ємні значення, що свідчить про дефіцит державного бюджету. Зміна значень цього індикатора свідчить про покращення ситуації у сфері управління бюджетним дефіцитом завдяки проведенню бюджетної консолідації у 2015 році, після загострення проблем у 2011-2014 роках, коли відбувалось нарощування дефіцитної незбалансованості до небезпечного рівня. Поставало питання про вжиття заходів щодо її подолання, у тому числі через формування оптимальної структури та обсягів видатків бюджету, створення дієвої системи контролю

за раціональним використання бюджетних коштів. Протягом 2016-2018 років показник зменшується та перебуває у задовільному стані, що свідчить про скорочення дефіциту бюджету та зростання ВВП.

Таблиця 1

**Відношення дефіциту/профіциту Державного
бюджету України до ВВП, %**

Рік	Дефіцит державного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Показник, %	Стан індикатору
2010	-64265,5	1082569	-5,94	небезпечний
2011	-23557,6	1316600	-1,79	оптимальний
2012	-53445,2	1408889	-3,79	задовільний
2013	-64707,6	1454931	-4,45	незадовільний
2014	-78052,8	1566728	-4,98	небезпечний
2015	-45167,5	1979458	-2,28	оптимальний
2016	-70262,1	2383182	-2,94	задовільний
2017	-47849,6	2982920	-1,60	задовільний
2018	-59247,9	3558706	-1,66	задовільний

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Наступний індикатор рекомендований до розрахунку Міжнародним валютним фондом (табл.2).

Протягом 2010-2018 років цей показник перебував у межах від задовільного до оптимального значення, окрім 2015 року. У 2015 році він досяг небезпечної позначки у -2,69, це пояснюється тим, що цього року видатки державного бюджету на перерахування трансфертів до Пенсійного фонду України збільшилися на 19,0 млрд грн, або на 25,1%, та становили 94,8 млрд грн (із них 14,0 млрд грн було спрямовано на фінансування «авансової» виплати пенсій за січень 2016 року). У 2016 році бюджет Пенсійного фонду України був збалансований за рахунок коштів державного бюджету. На фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів фонду було передбачено спрямувати 144,9 млрд грн, що становить 56,3% від його планових доходів, які заплановані в сумі 257,2 млрд грн, але зменшилися у зв'язку із зниженням ставки єдиного соціального внеску [3].

Таблиця 2

**Розрахунок частки дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів
сектору загальнодержавного управління у ВВП**

Рік	Дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн грн	Дефіцит зведеного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Показник, %	Стан індикатору
2010	-72320,4	-64684,9	1082569	-0,71	задовільний
2011	-34399,9	-23057,9	1316600	-0,86	задовільний
2012	-58281,5	-50785,7	1408889	-0,53	оптимальний
2013	-62819,1	-63590,3	1454931	0,05	оптимальний
2014	-75602,7	-72030,5	1566728	-0,23	оптимальний
2015	-84141,6	-30898,2	1979458	-2,69	небезпечний
2016	-51668,8	-54813,9	2383182	0,13	оптимальний
2017	-41289,8	-42093,8	2982920	0,027	оптимальний
2018	-75118,9	-67788,5	3558706	-0,21	оптимальний

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, показує обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, та свідчить про рівень централізації фінансової системи держави. Розрахунок цього індикатора показано в табл. 3.

Таблиця 3

Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України, %

Рік	Доходи зведеного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Показник, %	Стан індикатору
2010	314506,3	1082569	29,05	задовільний
2011	398553,6	1316600	30,27	задовільний
2012	445525,3	1408889	31,62	задовільний
2013	442788,7	1454931	30,43	задовільний
2014	456067,3	1566728	29,11	задовільний
2015	652031,0	1979458	32,94	незадовільний
2016	782748,5	2383182	32,84	незадовільний
2017	1016969,5	2982920	34,09	незадовільний
2018	1184278,1	3558706	33,27	незадовільний

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Оптимальним вважається значення на рівні 25-28%. При цьому даний індикатор є показником змішаного типу, тобто у критичному стані оцінюється як надмірне перевищення вказаного порогу (понад 37%), так і недостатнє значення (нижче 18%) [4, с.160]. У нашому випадку він є показником, який за аналізований період перебував на межі переходу в небезпечну зону. Це свідчить про наявність численних проблем у фіскальній сфері, які накопичилися протягом років і мають системний характер, призводять до зниження регулювальної функції та функції соціальної справедливості податкової системи, а також про загострення проблем у митно-податковому адмініструванні [5, с.71]. Визначальними показниками є не стільки рівень перерозподілу, скільки структура фіскальних вилучень.

У небезпечній зоні завжди перебуває індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Цей показник довгий час продукує проблеми у сфері державних фінансів і має негативний вплив на бюджетну безпеку.

Таблиця 4

**Відношення обсягу сукупних платежів
з обслуговування та погашення державного боргу до доходів
Державного бюджету України, %**

Рік	Обслуговування державного боргу, млн грн	Погашення державного боргу, млн грн	Доходи державного бюджету, млн грн	Показник, %	Стан індикатору
2010	15188,8	26859,8	240615,2	17,48	критичний
2011	22014,3	61493,1	314616,9	26,54	критичний
2012	24196,6	68125,3	346054,0	26,68	критичний
2013	31690,8	81068,4	339180,3	33,24	критичний
2014	47976,7	120819,8	357084,2	47,27	критичний
2015	74660,0	230483,5	534694,8	57,07	критичний
2016	95800,0	111400,0	616274,8	33,62	критичний
2017	110500,0	363500,0	793441,9	59,74	критичний
2018	115400,0	235810,0	928108,3	37,84	критичний

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Критичний стан відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету зумовлена, перш за все, високими валютними ризиками зовнішньої заборгованості, нестабільною ситуацією з рефінансуванням боргів попередніх років, тиском боргових виплат на державні фінанси (фінансуванням внаслідок державних запозичень значного дефіциту державного бюджету, сформованого під впливом істотного зростання видатків на оборону та на обслуговування боргу) [6, с.61].

Проведене дослідження довело, що всі проаналізовані за 2010-2018 роки індикатори бюджетної безпеки, окрім відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, перебувають у межах задовільного стану. Це стало можливим шляхом впровадження урядом низки фіскальних заходів, які були спрямовані на збільшення дохідної частини бюджету. Адже скорочення видаткової частини бюджету лише в теорії дозволяє зменшити його дефіцитність та покращити показники індикаторів фінансової безпеки країни, але в практичному застосуванні це не дасть того очікуваного результату, оскільки призведе до погіршення якості життя населення України та пониження соціальних стандартів.

Отже, пріоритетними заходами для покращення бюджетної безпеки України як складової фінансової безпеки можуть стати:

- удосконалення управління державним боргом шляхом переходу до системного управління боргом, а не лише постійного залучення коштів для покриття дефіциту бюджету;
- розробка ефективних фіскальних заходів для збільшення дохідної частини бюджету, але без додаткового тиску на малий та середній бізнес і населення України [7, с.277];
- посилення ефективності використання бюджетних коштів, через оптимізацію кількості бюджетних програм;
- продовження та удосконалення реформ у сфері бюджетної децентралізації для передачі частини владних повноважень та обсягів їхнього фінансування на місцевий рівень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коляда Т.А., Гуз М.В. Оцінка впливу дефіциту бюджету на фінансову безпеку держави / Т.А. Коляда, М.В Гуз // Бізнес Інформ. – 2019. – №7. – С. 266-272.

2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року N 1277 р. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
3. Показники виконання Державного бюджету України / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643
4. Корень Н.В. Бюджетна безпека держави в умовах соціально-економічних трансформацій. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2017. – № 4(32). – С. 159-164.
5. Коляда Т.А. Бюджетна стратегія як інструмент подолання структурних дисбалансів дохідної частини бюджету України / Т.А. Коляда // Фінанси України. – 2014. – №5. – С. 61-73.
6. Белінська Я.В., Биховченко В.П. Індикатори фінансової стабільності та інноваційний менеджмент фінансової системи / Я.В. Белінська, В.П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3(20). – С. 53-68.
7. Hordei O., Patsai B. Priority directions of the financial support of the population's living standards in Ukraine / Oksana Hordei, Bogdan Patsai // University Economic Bulletin. – 2018. – № 36/1. – С. 275-285.

Денисюк Юрій Олексійович,
студент групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Луніна Інна Олександрівна,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ПРОБЛЕМИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКІВ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Актуальність дослідження. Фінансова система є вагомим інструментом державного регулювання економіки. Основною загрозою для безпеки сектора державних фінансів України на сучасному етапі є поглиблення економічної кризи та підвищення ризиків в державних фінансах. Погіршення фінансового стану підприємств та банків підвищує ризики недоотримання державою податків, зростання дефіциту державного бюджету та державного боргу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування напрямів мінімізації ризиків збалансованості державних фінансів в умовах економічних перетворень в державі.

Виклад основного матеріалу. Невід’ємною складовою стратегічних перетворень, започаткованих в Україні, є наближення системи управління збалансованістю державними фінансами в Україні до європейських принципів, які висуваються до країн - кандидатів на вступ до ЄС, а також принципів “належного врядування”, які закріплені рішеннями Ради Європи.

Сучасна практика управлінської діяльності свідчить про активне використання системи управління ризиками в сфері збалансованості державних фінансів різних держав з метою зниження загального адміністративного навантаження на суб’єкти господарювання та одночасним підвищенням рівня ефективності діяльності органів влади. Відбувається перехід з контролю результативності за певними перевірочними заходами на контроль за досягненням соціально-економічного ефекту від діяльності державних установ. Основними цільовими орієнтирами стає зниження кількості контрольних заходів та підвищення ефективності бюджетних видатків, адже від ефективного функціонування управлінської діяльності і швидкості реагування на виклики часу залежить результативність функціонування як державного,

так і приватного секторів економіки, як наслідок, наповнення бюджетів, регулярне фінансування соціальних виплат.

Необхідною умовою у збалансованості державних фінансів є подолання економічного спаду української економіки. Щоб дотриматися цього принципу бюджетної системи вітчизняні економісти рекомендують:

- необхідно дотримуватись введення суворої фінансової дисципліни в усіх сферах державних фінансів;
- здійснювати формування державного бюджету з урахуванням ризиків в процесі досягнення визначених результатів і сприяння зацікавленості всіх підрозділів державного управління у цих результатах;
- започаткувати нову ідеологію визначення державних задач і пріоритетів;
- знижувати частку перерозподілу ВВП через бюджетта врахування ризиків[5].

Державна політика у сфері сбалансованості державних фінансів має бути спрямована на формування соціально орієнтованої системи, стабілізацію економічного середовища, що створить необхідні умови для досягнення довготривалого економічного зростання, підвищення життєвого рівня населення, розширення можливостей розвитку бізнесу. Збалансованість бюджету України може істотно вплинути на поліпшення макроекономічної ситуації і забезпечення фінансової стабільності держави.

Міністерством фінансів України за результатами 2018 року створено правове підґрунтя для запровадження системи ризик – менеджменту подальшого розвитку програмно-цільового методу та бюджетного планування. Було проведено удосконалення окремих норми Бюджетного кодексу, що регулюють відносини, які виникають у процесі виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства, питання відповідальності за його порушення[3].

Ризики державних фінансів – чинники, що можуть призводити до зменшення надходжень бюджету та спричинити його додаткові витрати, а відповідно й збільшити бюджетний дефіцит та державний борг порівняно з плановими показниками[3].

Відсутність комплексної системи управління такими ризиками – ключовий фактор, який чинить негативний вплив на стійкість державного боргу та ефективність розподілу ресурсів відповідно до пріоритетів

державної політики. Особливо чутливими державні фінанси в Україні є до фіскальних ризиків, пов'язаних із державними підприємствами і управлінням державним майном, державним боргом та гарантіями, зміною макроекономічної ситуації в країні.

У 2017 році Міністерством фінансів вперше була підготовлена та включена до складу документації бюджету 2018 року Інформація про фіскальні ризики та їх потенційний вплив на державний бюджет у 2018 році. Процес запровадження в Україні комплексної системи управління фіскальними ризиками для мінімізації їх впливу на показники держбюджету розпочато у 2018 році[3].

Як слушно зазначають зарубіжні економісти, управління ризиком представляється, як сукупність дій, що забезпечують надійність відповідної діяльності через передбачення можливих втрат у процесі управління. У свою чергу, бюджетний ризик можна визначити як діяльність уповноважених органів у бюджетній сфері, направлену на управління бюджетними ризиками та відносинами, що виникають у процесі цього управління, розглядаючи у такий спосіб його організаційний аспект. Тобто бюджетний ризик-менеджмент має будуватися на чітко сформованій організаційній структурі та системі управління ризиками, відповідати основоположним принципам ризик-менеджменту та бути націленим на визначення й мінімізацію ступеня ризику бюджетних втрат. Система ризик-менеджменту може розглядатись як сукупність підходів, процесів, заходів, які дають змогу певною мірою (наскільки це можливо) прогнозувати можливість настання ризикових подій з метою мінімізації втрат бюджету, тобто як техніка підвищення ефективності бюджетного менеджменту в боротьбі з ризиками (прикладний аспект)[2].

Головною метою ризик-менеджменту в державних фінансах є ідентифікація, оцінка та нейтралізація впливу ризиків на формування доходів бюджету та фінансування видатків за умови максимального рівня дотримання суб'єктами бюджетного процесу вимог бюджетного законодавства. Останнє ж може бути досягнуто лише через дієве управління бюджетним процесом та забезпечення високого рівня бюджетної дисципліни.

Ключові об'єкти управління в ризик-менеджменті державних фінансів - дохідна та видаткова частини бюджету. Управління ними передбачає урахування можливості їх змін під дією ризикових чинників. Безпосереднє управління зазначеними об'єктами здійснюється

насамперед через регулювання економічних відносин, які виникають у процесі формування та виконання бюджету.

Особливого значення управління ризиками, зокрема державних фінансів, набуває для країн, що трансформуються до ринкової економіки. З одного боку, "в умовах економік, що трансформуються, рівні практично всіх ризиків суттєво вищі, ніж в економіках стабільних", так як саме макроекономічні умови та їх нестабільність ведення бізнесу, неочікуваність змін в економіці веде до суттєвого зростання загального рівня ризиків, з іншого боку, такі ризики нечасто є досить специфічними й ними важко управляти через низку внутрішніх чинників. Варто зазначити, що найчастіше через наявність цілого комплексу економічних внутрішніх труднощів і диспропорцій у країні транзитивної економіки домінують короткострокові пріоритети. Таким чином, на перший план виступає необхідність поточного бюджетного фінансування, яке в свою чергу нерідко не ув'язується з завданнями валютної та монетарної політики, структурної перебудови економіки. Висока напруженість у фіскальній сфері значно обумовлює неефективність державних видатків і в той же час вказує на низьку зацікавленість у забезпеченні фінансової дисципліни в бюджетах усіх рівнів. Варто відзначити, що особливого значення набуває зниження можливих бюджетних втрат, породжених існуванням ризиків у бюджетному середовищі.

Таким чином, подальшого дослідження потребує дана проблематика у сфері ризиків державних фінансів та розробка сучасних методів державного управління ризиками для збалансованості державних фінансів, які виникають у фінансовій сфері з метою оптимізації доходів і видатків державного бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гатаулліна Е.І. Державна фінансова політика у країнах з розвинутою та трансформаційною економікою. Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2015. № 27–1.
2. Дем'янюк А.В. Проблеми та перспективи забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні. Наука й економіка.- 2018.

3. Реформа державних фінансів. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-derzhavnih-finansiv> (дата звернення 19.10.2019)

4. Чугунов І. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 5. 64–77с.

5. Сіташ Т.Д. Управління бюджетним дефіцитом. Економіка та держава – 2015. № 2. 43–46с.

Жолоб Анастасія Олександрівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Гордей Оксана Дмитрівна,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ДТЕК ДНПРОЕНЕРГО»)

Головним аспектом в розвитку ринкової економіки кожної країни є підприємництво. Оскільки від оподаткування вітчизняних підприємств залежать надходження до бюджету, досить важливим є питання своєчасного виявлення банкрутства. Актуальність даної теми також пояснюється тим, що вчасне дослідження підприємства на предмет банкрутства дозволяє в відповідний момент точно оцінити економічний стан суб'єкта господарювання, і в результаті чого, застосувати найбільш ефективні заходи для уникнення кризових тенденцій.

Не зважаючи на те, що проблематика банкрутства є досить звичною для вітчизняної економіки, більшість досліджень на цю тематику здійснили зарубіжні вчені. Загалом вивченням питання оцінки ймовірності банкрутства підприємств у різний час займалися: Г. Спрінгейт, Е. Альтман, О. Терещенко, О. Барановська та ін. Кожен із наявних методів оцінки ймовірності банкрутства підприємств має власні особливості, тому досить важливо правильно обрати варіант моделі, який дозволить швидко та ефективно показати вірний результат.

Виходячи із цього, виникає об'єктивна необхідність дослідження узагальнених методик оцінки ймовірності банкрутства підприємств.

Метою дослідження є аналіз ймовірності банкрутства АТ «ДТЕК Дніпроенерго» на основі зарубіжних та вітчизняних моделей оцінки.

ДТЕК – стратегічний холдинг, що розвиває бізнес в енергетичній галузі. На підприємствах компанії працюють 73 тис. осіб. Підприємства ДТЕК ведуть видобуток вугілля та природного газу, виробляють електроенергію на станціях теплової та відновлюваної енергетики, постачають тепло й електроенергію кінцевим споживачам і надають енергосервісні послуги. До групи підприємств ДТЕК належить і АТ «ДТЕК Дніпроенерго», що розташоване у місті Запоріжжя та є лідером у постачанні електроенергії в тепловій генерації України. Оскільки холдинг ДТЕК фактично є монополістом на українському ринку енергетики, оцінка ймовірності банкрутства його дочірньої компанії є стратегічним питанням для держави [1].

Зарубіжний досвід має багато напрацювань в системі оцінки дослідження банкрутства підприємств, та більш доцільним є початок аналізу на прикладі моделі вітчизняного економіста О. Терещенка, адже його модель є більш адаптованою під реалії української економіки. Універсальна дискримінантна функція, що дозволяє отримати коефіцієнт, який дозволяє зробити висновок щодо ймовірності настання банкрутства має наступний вигляд:

$$Z = 1.5x_1 + 0.08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0.3x_5 + 0.1x_6$$

Де x_1 - Cash Flow / зобов'язання; x_2 - валюта балансу/ зобов'язання; x_3 - чистий прибуток/баланс; x_4 - чистий прибуток / виручка; x_5 - виробничі запаси / виручка; x_6 - виручка/ основний капітал [2].

Отримані розрахункові значення автор розшифровує так: $Z > 2$ – підприємство є фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не вживатиме санаційних заходів; $Z < 0$ - підприємство є напівбанкрутом [3].

Розраховані показники коефіцієнта Z наведені у таблиці 1.

Як бачимо, коефіцієнт Z був загрозливим для підприємства лише у 2016 році. В 2017-2018 роках показник перевищує безпечне порогове значення (більше 2), тому можна зробити висновок, що АТ «ДТЕК Дніпроенерго» банкрутство не загрожує.

**Оцінка ймовірності банкрутства АТ «ДТЕК Дніпроенерго»
за моделлю О.О. Терещенка, 2016-2018рр.**

	2016	2017	2018
1,5X1	-0,111	1,8908	1,701
0,08X2	0,1773	0,165	0,1996
10X3	-2,762	1,1504	0,4363
5X4	-2,757	0,8079	0,319
0,3X5	0,0283	0,0242	0
0,1X6	0,0501	0,0712	0,0684
Z	-5,375	4,1096	2,7244

Деякі сучасні науковці зосереджують увагу на втраті актуальності наступної представленої моделі, проте для можливості порівняння доцільно її використати. Найпершою широкоживаною моделлю (1968 р.), що дозволяє оцінити ймовірність банкрутства підприємств була п'ятифакторна модель Е. Альтмана. Вона має наступний вигляд:

$$Z_2 = 1,2a + 1,4b + 3,3c + 0,6d + 1,0e$$

Де a - робочий капітал/ загальна вартість активів; b - чистий прибуток/ загальна вартість активів; c - чистий дохід/ загальна вартість активів; d - ринкова капіталізація/ сума заборгованості; e - обсяг продажу/загальна вартість активів.

Якщо отриманий показник Z_2 буде менше значення 1,8, то автор оцінює можливість банкрутства як надзвичайно високу; якщо в межах від 1,81 до 2,7, то як високу; якщо в проміжку від 2,71 до 2,99, то як можливу; і тільки у випадку якщо Z_2 становитиме більше 3, то ймовірність банкрутства при стабільних умовах мізерна [4].

Розраховані показники коефіцієнта Z_2 наведені у таблиці 2.

**Оцінка ймовірності банкрутства АТ «ДТЕК Дніпроенерго»
за моделлю Е. Альтмана, 2016-2018рр.**

	2016	2017	2018
1,2a	0,2914	0,5952	0,4929
1,4b	-0,387	0,1611	0,0611
3,3c	1,6531	2,3494	2,2567
0,6d	0,7296	0,6378	0,8974
1e	0,5009	0,7119	0,6838
Z2	2,788	4,455	4,392

Отримані результати свідчать про те, що у 2016 році у підприємства існувала загроза банкрутства, проте у наступних двох періодах завдяки раціональній фінансовій суб'єкту господарювання вдалося стабілізувати свій фінансовий стан.

Найбільш вивіреною вважається модель М. Спрінгейта, точність якої оцінюється в 90%. Більшість економістів для максимізації точності дослідження радять використовувати більшу кількість доступних моделей оцінки ймовірності банкрутства. Проте, найбільш актуальною вважається модель М. Спрінгейта. Відповідно до неї коефіцієнт Z розраховується наступним чином:

$$Z_3 = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D$$

Де A - робочий капітал/загальна вартість активів; B - прибуток до сплати податків та відсоків/загальна вартість активів; C - прибуток до сплати податків/ короткострокова заборгованість; D - обсяг продажу/ загальна вартість активів.

Якщо для підприємства критерій $Z_3 < 0,862$, то підприємство - потенційний банкрут, якщо $Z_3 > 2,451$, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство є фінансово надійним.

Розраховані показники коефіцієнта Z_3 наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

**Оцінка ймовірності банкрутства АТ «ДТЕК Дніпроенерго»
за моделлю М. Спрінгейта, 2016-2018рр.**

	2016	2017	2018
1,03A	0,2501	0,5109	0,4231
3,07B	-0,902	0,3166	0,1632
0,66C	-0,543	0,1603	0,1084
0,4D	0,2004	0,2848	0,2735
Z3	-0,994	1,2725	0,968

Як показали і попередні моделі 2016 рік для підприємства був кризовим, проте протягом 2017-2018 рр. ситуація покращилась, ймовірність банкрутства знизилась, а фінансовий стан, відповідно стабілізувався.

Таким чином, історія економічної науки налічує велику кількість доступних методів оцінки ймовірності підприємств. Найдоцільніше використовувати вітчизняні та найбільш точні моделі, оскільки

вони максимально адаптовані до реалій української економіки і є більш чутливими. Аналіз оцінки ймовірності банкрутства АТ «ДТЕК Дніпроенерго» показав, що на сучасному етапі розвитку підприємства таке явище, як банкрутство йому не загрожує.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Ат «ДТЕК Дніпроерго» URL: <https://dtek.com/ua/about/> (дата звернення: 01.09.2019).
2. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства // Економіка України. Харків – 2003. – № 8. – С. 38–44.
3. Власюк В., Гордієнко К., Пшенична А. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний») // Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 68–72.
4. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури: електрон. версія журн. 2008. – № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovogo-stanu-yak-instrument-zapobigannya-krizi-ta-vivedennya-pidpriemstva-z-neyi> (дата звернення: 01.09.2019).

Задорожна Дар'я Володимирівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Суханова Алла Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул

ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД»

Нестабільність економіки, дефіцит інвестиційних ресурсів та прогалини в законодавстві призводять до загострення проблеми банкрутства, яка стала однією з найбільш актуальних для України.

В умовах кризи основним засобом виживання вітчизняних підприємств є розроблення та впровадження ефективного механізму антикризового управління. Такий механізм повинний мати системний характер, який запобігає або усуває негативні явища за допомогою розробки і реалізації спеціального програмного комплексу. Важливе місце в антикризовому управлінні займає діагностика поточного стану підприємства.

Підприємство у процесі свого функціонування не може уникати негативних факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть стати причиною фінансової кризи. Для усунення кризових явищ на підприємствах застосовується антикризове управління, що передбачає сукупність методів, які здатні запобігти фінансовій кризові та банкрутству.

Особливу загрозу в діяльності підприємств становлять глибокі кризи, після яких бракує ресурсів для досягнення докризового стану. Важливе значення для подальшого прийняття рішень щодо вибору засобів та ресурсів для нейтралізації таких криз та відновлення діяльності компанії має діагностика. Отже, проведення діагностики кризового стану, мета якої заздалегідь визначити ознаки потенційної кризи або виявити особливості поточної, є окремою функцією антикризового управління та його специфічним етапом.

Впродовж вивчення праць зарубіжних вчених, можна виокремити два основні методи діагностики: визначення вірогідності настання банкрутства та традиційний фінансовий аналіз.

Перший метод базується на використанні багатофакторних моделей прогнозування банкрутства, побудованих за допомогою дискримінантного аналізу. Другий метод полягає у розрахунку і аналізу показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Діагностика кризового стану та загрози банкрутства здійснюються на основі даних загального аналізу підприємства, результатах дослідження фінансового стану та розрахунках необхідних економічних показників. Дана діагностика починається з аналізу й оцінки структури балансу. За її результатами будується таблиця, де вказуються розраховані показники на початок аналізованого періоду, на дату встановлення неплатоспроможності та нормативне значення даних показників.

Здійснимо діагностику кризового стану на прикладі ТОВ «Фоззі-Фуд» за останні п'ять років.

Почнемо з коефіцієнта Бівера, який використовується для діагностики кризового стану, а саме для виявлення незадовільної структури балансу. Даний коефіцієнт розраховується таким чином [1, с. 70]:

$$Кб = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ} \quad (1)$$

де Кб – коефіцієнт Бівера; ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація; ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ПЗ – поточні зобов'язання.

У разі коли цей показник не перевищує 0,2, це свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва [2].

Розрахуємо значення коефіцієнта для об'єкта дослідження – ТОВ «Фоззі-Фуд» за п'ять років (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Значення коефіцієнта Бівера ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Нормативне значення
Коефіцієнт Бівера	-0,02	-0,08	-0,004	0,09	-0,13	Більше 0,2

Джерело: розроблено автором на основі [3]

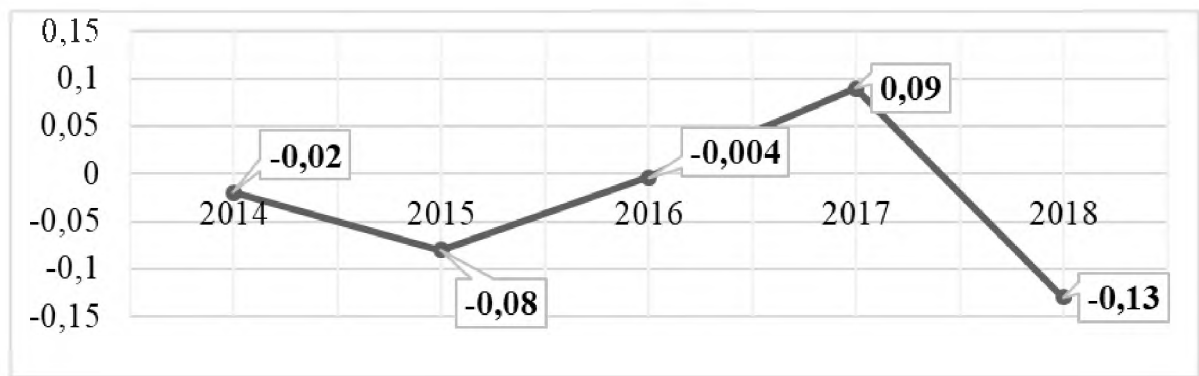


Рис. 1. Ймовірність настання кризового стану та загрози банкрутства ТОВ «Фоззі-Фуд» за показником Бівера

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 1

Отже, як бачимо з графіку, ймовірність настання кризового стану та банкрутства підприємства є можливою за усі п'ять років. При нормативному значенні більше за 0,2, розрахований коефіцієнт показує, що підприємство є збитковим, хоча має деяку тенденцію до зменшення.

Наступним етапом діагностики кризового стану буде розрахунок інтегрального показника за моделі Спрінгейта. Точність даної моделі є досить високою і становить більше ніж 90%. Модель Спрінгейта має такий вигляд [4]:

$$Z = 1,03 * A + 3,07 * B + 0,66 * C + 0,4 * D, \quad (2)$$

де A – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

B – відношення прибутку до сплати відсотків та процентів до загальної вартості активів;

C – відношення прибутку до сплати податків до короткострокових зобов'язань;

D – відношення обсягу продажів до загальної вартості активів.

Якщо $Z < 0$, ймовірність банкрутства становить приблизно 50%. Якщо $Z = 0-1$, загрожує банкрутство, якщо не здійснити санацію. Якщо $1 < Z < 2$, фінансова стійкість порушилась, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує. Якщо $Z > 2$, підприємство фінансово стійке [5].

Зробимо розрахунки за моделлю Спрінгейта для ТОВ «Фоззі-Фуд» (табл. 2).

Значення моделі Спрінгейта ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Нормативне значення
A	0,58	0,63	0,71	0,99	0,91	—
B	-0,05	-0,13	-0,04	0,14	-0,44	—
C	-0,06	-0,14	-0,04	0,09	-0,17	—
D	3,23	3,23	3,51	0,49	0	—
Z	1,69	1,48	1,98	1,7	-0,52	Більше 2

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Зобразимо значення моделі Спрінгейта, що надані в таблиці 2 у вигляді графіку (рис. 2).

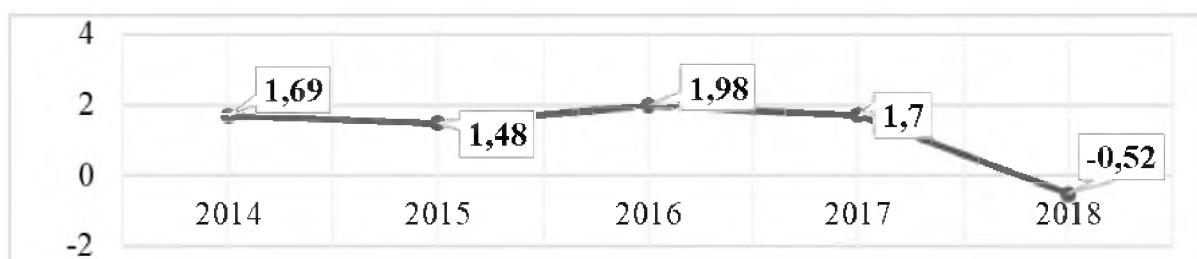


Рис. 2. Імовірність настання кризового стану та загрози банкрутства ТОВ «Фоззі-Фуд» за моделлю Спрінгейта

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2

Отже, як бачимо з розрахунків та графіку, на протязі 2014-2017 рр. підприємству загрожувало настання кризового стану та банкрутство, а вже у 2018 році така ймовірність становила близько 50%. Розрахунки за даною моделлю збігаються з розрахунками за коефіцієнтом Бівера.

Для оцінки схильності ТОВ «Фоззі-Фуд» до банкрутства скористаємося моделлю Альтмана, яка складається з п'яти показників, що характеризують різні сторони фінансового стану підприємства та має такий вигляд [6]:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1 * X_5, \quad (3)$$

де X_1 – відношення власного оборотного капіталу до всього активів;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів;

X_3 – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів;

X_4 – відношення власного капіталу до зобов'язань;

X_5 – відношення чистого доходу до всього активів.

Отже, зобразимо розрахунки за даної моделлю у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

**Значення п'ятифакторної моделі Альтмана
ТОВ «Фоззі-Фуд» за 2014-2018 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Нормативне значення
X ₁	-0,245	-0,31	-0,318	-0,537	-1,664	—
X ₂	-0,047	-0,133	-0,038	0,137	-0,336	—
X ₃	-0,047	-0,133	-0,038	0,138	-0,381	—
X ₄	-0,086	-0,173	-0,21	-0,363	-0,613	—
X ₅	3,235	3,322	3,514	0,49	0	
Z	2,664	2,22	2,824	0,276	-4,093	Більше 3

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Відобразимо розраховані нами показники з таблиці 3 у вигляді графіку (рис. 3).

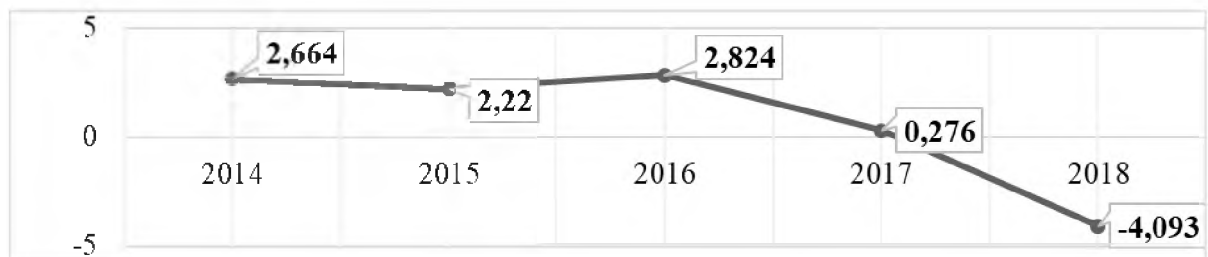


Рис. 3. Імовірність настання кризового стану та загрози банкрутства ТОВ «Фоззі-Фуд» за моделлю Альтмана

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 3

За цієї моделі ймовірність банкрутства визначається таким чином [7]:

$Z < 1,8$ – дуже висока ймовірність банкрутства;

$1,81 < Z < 2,7$ – висока ймовірність банкрутства;

$2,71 < Z < 2,99$ – можливе банкрутство;

$Z > 3$ – ймовірність банкрутства дуже низька.

З розрахунків можна побачити, що даний показник має негативну тенденцію. Якщо у 2014-2016 рр. модель демонструє невисоку ймовірність банкрутства, то у 2017-2018 рр. коефіцієнти становить 0,276 та -4,093, що означає безумовну фінансову неспроможність підприємства. Така ситуація збігається з іншими моделями ризику кризового стану та загрози банкрутства.

Таким чином, проведена діагностика настання кризового стану діяльності ТОВ «Фоззі-Фуд» дає підстави стверджувати, що для підприємства присутня загроза банкрутства, яка спостерігається в кожному з розрахунків.

Висновки. Необхідність впровадження антикризового управління пояснюється тим, що на підприємстві, в період своєї діяльності, існує імовірність настання кризових явищ. Саме тому постійна діагностика показників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства повинна розглядатися, як його постійна стратегія. Діагностика надасть можливість підприємству структурувати свою діяльність, на основі об'єктивної та повної інформації приймати ефективні управлінські рішення та формувати програму антикризових заходів задля ліквідації кризового стану та забезпечення подальшого розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борзенко В. І. Антикризове управління: навчальний посібник / В. І. Борзенко – Х. : Видавництво Іванченка.І С., 2016. – 232 с.
2. Наказ Міністерства економіки України від 19. 01.2010 р. № «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>
3. Офіційні дані ТОВ «Фоззі-Фуд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fozzy.ua/ua/>
4. Власюк В.Є. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/11.pdf.
5. Жердецька Л. В., Постирнак І. С. Розвиток моделей прогнозування банкрутства банків. Електронний журнал «Глобальні та національні проблеми економіки». 2016. № 14. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/159.pdf>
6. Кучмей О. В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Будівельна корпорація «УКРБУД») // Ефективна економіка. – 2017. – № 11 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037>

7. Хринюк О. С. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf

Івахненко Тетяна Ігорівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Суханова Алла Валеріївна,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ НА ПАТ “ЗАЗ”

На сучасному етапі низка вітчизняних підприємницьких структур є неплатоспроможними і знаходяться на межі банкрутства, що засвідчує про значні недоліки в роботі їх внутрішнього саморегуляційного механізму чи повну втрату його функціональності. Вирішення проблеми загрози банкрутства можливе тільки завдяки проведенню фінансової санації, тобто через застосування заходів, які спрямовані на оздоровлення підприємницьких структур і створення передумов для їхнього подальшого розвитку.

Оскільки фінансова санація є дещо новим для вітчизняної господарюючої практики, тому актуально буде здійснити аналіз її проведення на прикладі одного із вітчизняних підприємств, котрому найближчим часом може загрожувати банкрутство. Для такого аналізу варто розглянути методи оцінки ризику банкрутства, які розроблені як вітчизняними так і зарубіжними науковцями, для того аби виявити причини виникнення фінансової санації, що обумовлює необхідність здійснення досліджень в даній області.

Метою дослідження є виявлення причин фінансової санації на ПАТ “ЗАЗ” внаслідок здійснення оцінки ризиків банкрутства на даному підприємстві.

Під впливом економічної і політичної нестабільності ймовірність виникнення кризових ситуацій на вітчизняних підприємницьких структурах збільшується, що може викликати погіршення їх фінансового

становища чи навіть банкрутство. Результатом цього є втрата робочих місць, неспроможність в повній мірі задовольнити кредиторські вимоги, збільшення рівня соціальної напруги в суспільстві тощо. Здійснення фінансової санації, котра є своєчасною та професійною оцінкою ймовірності виникнення банкрутства господарюючого суб'єкта, котра проводиться для виявлення і запобігання його неплатоспроможності, і є одним із важливих елементів ефективного фінансового менеджменту [1].

ПАТ «ЗАЗ» є єдиним в нашій державі підприємством, котре має повний виробничий цикл легкових автомобілів, котрий включає штампування, зварювання, фарбування, обладнання кузова та його складання. Пріоритетами ПАТ «ЗАЗ» є постійне прагнення здійснювати удосконалення власної продукції, робота над введенням в дію нових ідей та розширення модельного ряду автотранспортних засобів [2].

Перед тим як виявити причини проведення фінансової санації ПАТ «ЗАЗ» проведемо оцінку ризику банкрутства даного підприємства за допомогою моделей оцінки ризику банкрутства: Альтмана та Матвійчука.

Однією із найпоширеніших моделей оцінки ризику банкрутства є модель Альтмана, котра базується на розрахунку індексу кредитоспроможності, який побудований із використанням апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу, котрий дозволяє виокремити серед суб'єктів господарювання потенційних банкрутів [3]. Розрахунок 5- факторної моделі Е. Альтмана є таким[3]:

$$Z = 1,20 \cdot x_1 + 1,40 \cdot x_2 + 3,30 \cdot x_3 + 0,60 \cdot x_4 + 1 \cdot x_5, \quad (1)$$

де X_1 = Власний оборотний капітал / Загальна вартість активів;

X_2 = Нерозподілений прибуток / Загальна вартість активів;

X_3 = Прибуток до виплати відсотків / Загальна вартість активів

X_4 = Балансова вартість власного капіталу / Позиковий капітал;

X_5 = Виторг від продажу / Загальна вартість активів.

Дані для розрахунку та сам розрахунок моделі Е. Альтмана показано в табл.1.

З табл. 1 бачимо, що порівнюючи 2015 – 2018 роки, очевидно, що банкрутство на підприємстві можливо було передбачити ще на початку звітного періоду, адже протягом усього звітного періоду спостерігається висока ймовірність банкрутства, адже $Z < 1,80$, це пов'язано із погіршенням економічної ситуації в Україні загалом.

Розрахунок показників Альтмана на ПАТ “ЗАЗ”

Показник	2015	2016	2017	2018
Власний оборотний капітал	-2 401 178	-3 003 987	-4126651	-4402032
Сума активів	1 591 802	1 111 776	1076223	1126445
Нерозподілений прибуток	-3 425 611	-4 028 420	-4316168	-4825132
Прибуток до сплати відсотків	-1 195 576	-602 809	-287748	-292350
Балансова вартість власного капіталу	-2 401 178	-3 003 987	-3340489	-3421290
Позиковий капітал	418 463	418 463	369709	420803
Об’єм продаж	647 247	510 965	434617	520640
Показник	2015	2016	2017	2018
X1	-1,508	-2,702	-3,834	-3,908
X2	-2,152	-3,623	-4,010	-4,284
X3	-0,751	-0,542	-0,267	-0,260
X4	-5,738	-7,179	-9,035	-8,130
X5	0,407	0,460	0,404	0,462
Z	-10,338	-13,952	-16,116	-15,959
Ймовірність банкрутства	Висока ймовірність	Висока ймовірність	Висока ймовірність	Висока ймовірність

Джерело: складено автором на основі [4]

На сучасному етапі, однією із найоптимальніших для вітчизняних господарюючих суб’єктів вважається модель Матвійчука А. В. [5] Розрахунок даної моделі відображається формулою:

$$Z = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,045X_3 - 0,018X_4 - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7 \quad (2)$$

де X1 – коефіцієнт мобільності активів;

X2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

X3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу; X4 – коефіцієнт окупності активів;

X5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;

X6 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу;

X7 – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом.

Дані для розрахунку та сам розрахунок моделі Матвійчука показано в табл.2.

Розрахунок показників Матвійчука на ПАТ “ЗАЗ”

Показник	2015	2016	2017	2018
Оборотні активи	775 099	310 467	289982	310420
Необоротні активи	816 497	801 230	786162	820340
Виручка	647 247	510 965	434617	520640
Власний капітал	-2 401 178	-3 003 987	-3340489	-3421290
Активи	1 591 802	1 111 776	1076223	1126445
Робочий капітал	418 463	418 463	369709	420803
Заборгова-ність	1 869 921	1 584 874	1952021	2104035
X1	0,949	0,387	0,012	0,012
X2	0,346	0,322	0,060	0,066
X3	-0,270	-0,170	-0,006	-0,007
X4	2,459	2,176	0,045	0,039
X5	0,540	1,348	-0,057	-0,057
X6	1,175	1,426	0,005	0,006
X7	-1,284	-1,895	-6,343	-5,708
Z	-0,854	-1,305	-6,270	-5,623
Ймовірність банкрутства	Загроза фінансової кризи	Загроза фінансової кризи	Високий рівень загрози фінансової кризи	Високий рівень загрози фінансової кризи

Джерело: складено автором на основі [4]

З табл.2. бачимо, що у 2015 – 2018 роках підприємству загрожує фінансова криза, зокрема у 2017 – 2018 роках ймовірність її настання була дуже високою, адже значення Z для підприємства виявилось значно меншим від 1,104.

Здійснивши оцінку ризиків банкрутства, можемо сказати що підприємству необхідно проводити фінансову санацію. Також так вважає і Господарський суд Запорізької області, котрий 11.04.2019 виніс рішення щодо проведення фінансової санації ПАТ “ЗАЗ” терміном на 6 місяців. План санації боржника схвалений комітетом кредиторів 28.03.2019 року.

Основний зміст затвердженого плану санації полягає в виведенні ПАТ “ЗАЗ” зі стану банкрутства в найшвидші терміни, максимальне збереження інфраструктури виробничих потужностей провідного

вітчизняного автомобільного виробника та єдиного підприємства із виробництва легкових автомобілів з повним циклом, відновлення діяльності із виробництва легкових автомобілів.

Окрім того, план включає покращення соціальної сфери на підприємстві, збереження існуючих і створення нових робочих місць, створення платоспроможної підприємницької структури, котра забезпечить надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів.

Справа щодо банкрутства ПАТ “ЗАЗ” порушена 04.12.2018 року по позову ТОВ Факторинг Фінанс (Київ) із сумою вимог 3,16 млн грн. За рішенням судового органу 03.01.2019 внаслідок заміни ініціюючим кредитором стало ТОВ Фінансова компанія АМБЕР (Київ), а 21.01.2019 затверджено реєстр вимог кредиторів, найбільшим із котрих стала фінансова компанія Юніверсум Фінанс із сумою вимог 2,47 млрд грн.

Основними причинами, які призвели до введення фінансової санації на ПАТ “ЗАЗ” є:

- важкий фінансово - господарський стан підприємства;
- різке падіння внутрішнього ринку нових автомобільних засобів;
- втрата ринків збуту за кордоном;
- агресивне кон'юнктурне середовище і боргові зобов'язання за валютними кредитами, котрі багатократно збільшились у зв'язку із різкою девальвацією національної грошової одиниці [2].

Відповідно до підсумків 2018 року ПАТ “ЗАЗ” одержав чистий прибуток в сумі 1,068 млрд. грн, тоді як в 2017 році збиток становив 287,75 млн. грн. За інформацією прес-служби УкрАВТО, одержаний прибуток став наслідком списання Промінвестбанком боргу в розмірі 1,4 млрд. грн.

Сума непокритих збитків ПАТ «ЗАЗ» до початку 2018 року становили 3,25 млрд грн (у 2017 році - 4,31 млрд грн).

Протягом 2018 року ПАТ “ЗАЗ” зменшив виробництво фактично в 13 разів - до 131 одиниці переважно завдяки практично повному припиненню випуску легкових автомобілів (випущений один автомобіль проти 1151 у 2017 році). Окрім цього, випуск комерційних автомобілів зменшився в 5,6 рази - до 85 одиниць, автобусів вироблено 45 одиниць. У 2017 році чистий дохід підприємства збільшився на 30% до 2016 року - до 2,57 млрд. грн, чистий прибуток становив 254,7 млн. грн проти збитків 3,08 млн. грн роком раніше [2].

Отже, провівши аналіз кризового стану ПАТ “ЗАЗ” за допомогою моделей Альтмана та Матвійчука, ми виявили, що підприємство знаходиться на грані банкрутства і тому треба вводити план санації, який відповідно був і введений у 2019 році терміном на 6 місяців, основний зміст якого полягає в виведенні підприємства з банкрутства в найкоротші терміни. В процесі дослідження ми виявили, що основними причинами, які призвели до введення фінансової санації на підприємстві є: важкий стан підприємства, падіння внутрішнього ринку автомобілів та втрата ринків збуту за кордоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Носань Н.С. Роль фінансової санації сільськогосподарських підприємств в умовах кризового стану: регіональний аспект/ Н.С. Носань // Вісник Мукачівського державного університету. — 2017. — № 11. — С. 288–292
2. Офіційні дані ПАТ “ЗАЗ” - URL: <http://www.avtozaz.com/ua/about/company>
3. Головка О. Г. Удосконалення оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання / О. Г. Головка, А. С. Тараскіна // Вісн. Житомир. держ. технолог. ун-ту. Серія: Економічні науки. - №1 (59). - Ч. 2. - 2012. - С. 254-258.
4. Дані фінансової звітності ПАТ “ЗАЗ” URL: smida.gov.ua
5. Матвійчук А.В. Діагностика банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 20-28

Клішина Марина Сергіївна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Довгань Людмила Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів ім. Л. Л. Тарангул*

ДІЯЛЬНІСТЬ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

***Анотація.** У даній статті досліджено історичні особливості розвитку підприємства та їх вплив на подальше функціонування суб'єкта господарювання. Розглянуто та проаналізовано фінансово-економічний стан підприємства шляхом розрахунку відповідних показників.*

***Ключові слова.** Діагностика фінансового стану підприємства, ліквідність, платоспроможність.*

Актуальність теми дослідження. На сьогодні головною причиною розвитку підприємств є наявність конкуренції. Саме конкурентне середовище стимулює суб'єктів господарювання до ефективної виробничої діяльності, оскільки конкуренція – це боротьба, яка вимагає необхідності враховувати інтереси споживачів і виробляти ту продукцію, яка має більший попит. Саме діагностика фінансового стану підприємства є одним із ключових інструментів з'ясування конкурентоспроможності виробника. Аналіз фінансового стану підприємства дозволяє виявити та ліквідувати проблеми, що заважають ефективному функціонуванню підприємства, а також можливості, запровадження новітніх технологій.

В сучасних умовах діагностика фінансового стану підприємства зазнає суттєвого розвитку і вдосконалення, оскільки зростаючій економіці властиві суттєві перетворення. З огляду на це, кожен суб'єкт господарювання намагається покращити результати своєї діяльності та прагне відповідати міжнародним стандартам якості, що створює для підприємств стабільне та надійне джерело фінансових ресурсів, яке, в свою чергу, буде позитивно впливати на діяльність та фінансовий результат як самого підприємства, так і економіку країни загалом.

Ступінь наукового вивчення проблеми. Вивченню питання фінансової діагностики підприємства присвячено багато наукових праць таких провідних науковців та спеціалістів, як: Артеменко М.І., Бланк І.А., Ізмайлова К.В., Олійник О.В., Савицька Г.В., Савчук В.П., Косової Т.Д., Непочатенка О.О., Савицької Г.В., Грищенко О.В., Подольської В.О., Ковальчука І.В. та інші. Результати теоретичних та практичних досліджень щодо розкриття сутності поняття «фінансової діагностики підприємства» мають вагоме значення для розвитку економічної науки.

Метою дослідження є пошук шляхів удосконалення фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на основі аналізу результатів його фінансової діагностики.

Виклад основного матеріалу. Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародного холдингу MittalSteel — виробника сталі № 1 у світі, а також одного з найбільших іноземних інвесторів у країні.

Історія ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» бере свій початок ще у 1934 році, а саме 4 серпня, коли на доменній печі «Космолока» був вироблений перший чавун. Тоді підприємство мало назву «Криворіжсталь» і першим його директором був Яків Ілліч Весник.

Післявоєнна історія комбінату фактично пов'язана з його другим народженням і безперервним зростанням. Перша доменна піч була відновлена у березні 1949р. У січні 1950р. видала чавун друга доменна піч, у вересні 1951р. — третя. 1957р. — була введена в експлуатацію доменна піч № 4 і цеху «Блюмінг-1». 1958р. — зданий в експлуатацію Новокриворізький ГЗК, що пізніше увійшов до складу «Криворіжсталі». У 1983р. — завод отримав статус комбінату.

У 2004 році був організований приватизаційний конкурс стосовно комбінату, у якому прийняло участь 6 претендентів, але результати конкурсу були завчасно відомі і переможцем став промислово-фінансовий консорціум «Інвестиційно-металургійний союз» засновниками якого були Рінат Ахметов і Віктор Пінчук. Але через деякий час продаж «Криворіжсталі» визнали порушенням закону і Господарський суд м. Києва визнав незаконним продаж 93,02%-ного пакету акцій «Криворіжсталі» і постановив повернути їх Фонду держмайна.

У 2005 році було організовано повторний приватизаційний конкурс за результатами якого його переможцем стала компанія Mittal Steel Germany GmbH, консорціум «Індустріальна група» та ТОВ «Смарт-груп». Компанія Mittal Steel Germany GmbH входить до складу міжнародного холдингу MittalSteel – найбільшого у світі виробника сталі. Сучасна назва металургійного гіганта – Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» [1].

У 2018 році обсяг продажу металопродукції виробництва ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» склав 4,5 млн. тонн в 62 країни світу. Основна частка продажу – країни Близького Сходу (33%), Північної і Західної Африки (17%), Латинської Америки (9%), Європи (7%). Близько 22% продукції реалізовано на внутрішньому ринку [2].

Щодо фінансово-господарської діяльності, то базою для оцінки та аналізу фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є Форма №1 Балансу («Звіт про фінансовий стан») та Форма №2 Звіту про фінансові результати («Звіт про сукупний дохід») [3] за 2016, 2017, 2018 роки відповідно.

Для проведення фінансової діагностики використовують ряд показників. На основі наявних даних проведемо розрахунок деяких з основних показників діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

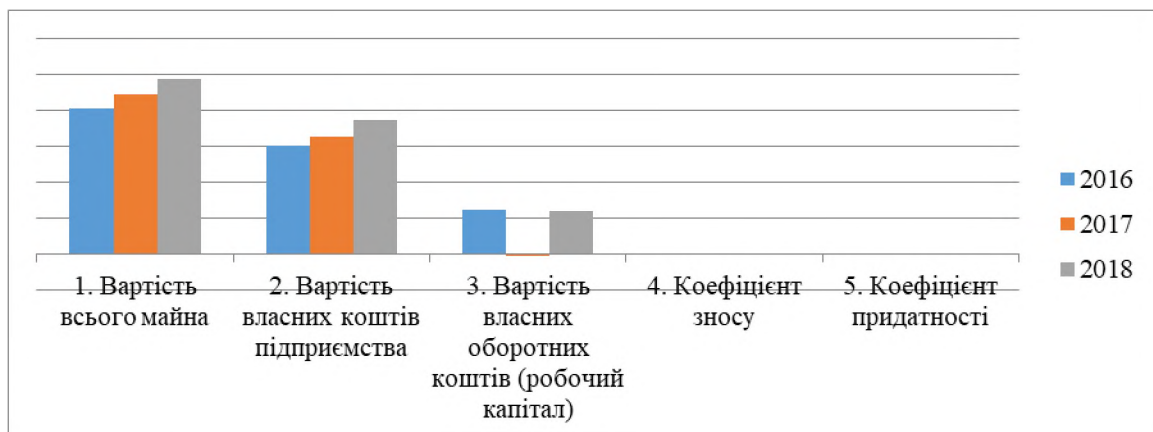


Рис. 1.1. Показники майнового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Даний графік відображає динаміку показників майнового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Отже, вартість всього майна відповідно до нормативу кожного року має зростати. Так, станом на 31.12.2016 вартість майна ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» становила 8 096 764 млн. грн., станом на 31.12.2017 – 89 063 049 млн. грн.,

2018 – 97 674 367 млн. грн., тобто даний показник відповідає нормативу, оскільки з кожним роком вартість майна зростає.

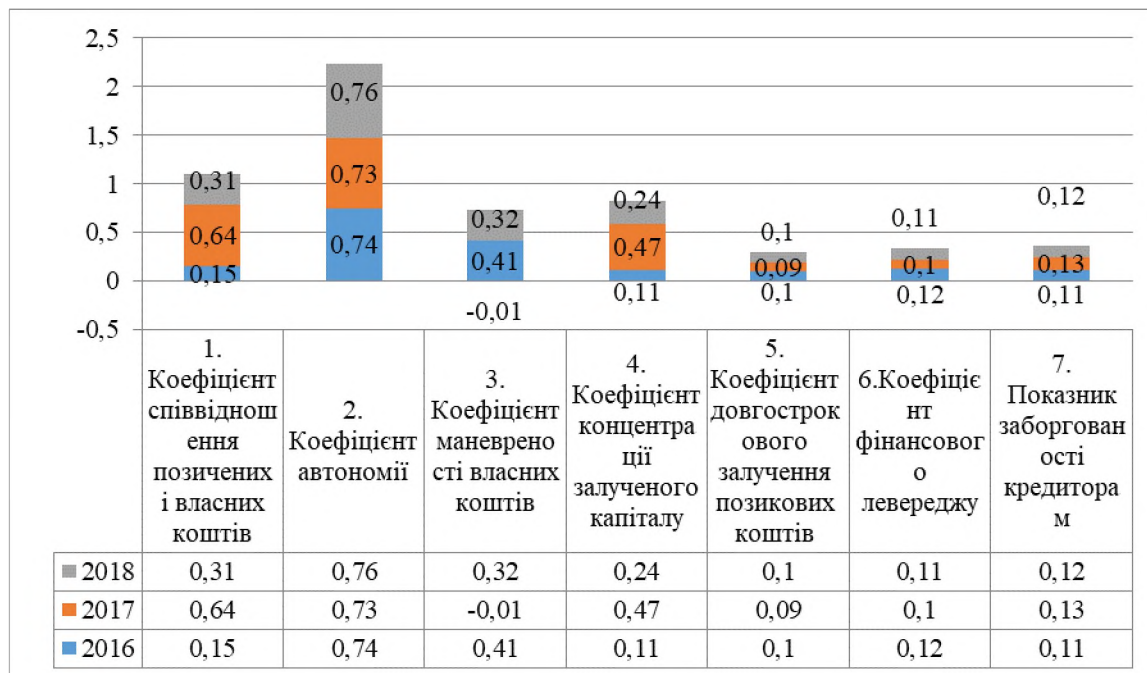


Рис. 1.2. Розрахунок показників фінансової стійкості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Даний графік дозволяє чітко прослідкувати динаміку показників фінансової стійкості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» і відображає їх волатильність.

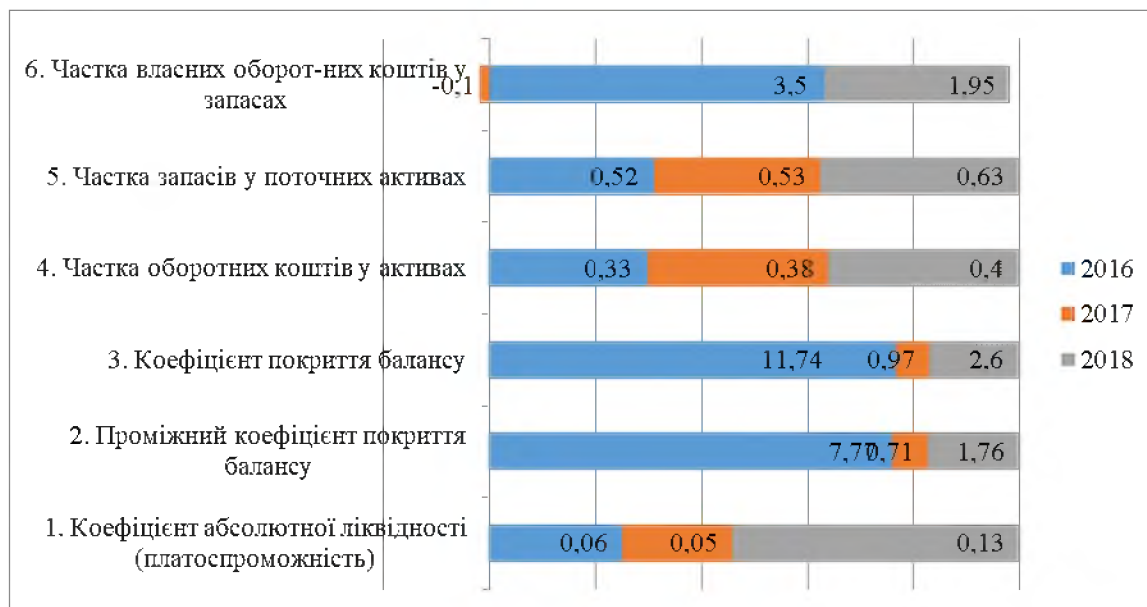


Рис. 1.3. Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Даний графік дозволяє прослідкувати рівень ліквідності підприємства за останні три роки. Динаміка є досить задовільною, особливо станом на 2018 рік. Важливим є те, що частка власних оборотних коштів відповідає нормативу так як власний капітал є рушійним у провадженні діяльності будь-якого підприємства і його частина має перевищувати позиковий капітал.

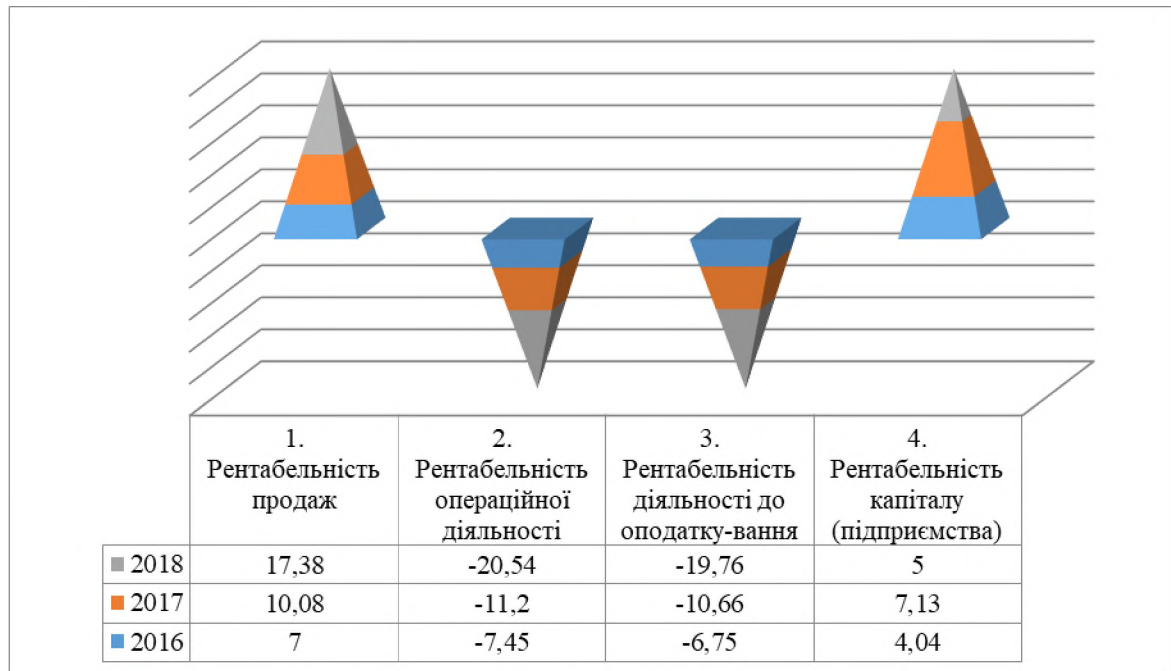


Рис. 1.4. Розрахунок показників прибутковості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

З даного графіку видно, що найнижчі показники підприємство має по рентабельності операційної діяльності та діяльності до оподаткування і враховуючи те, що показники мають становити більше 20% вони становлять, майже - 20%, тобто такі показники не можуть свідчити про достатній рівень прибутковості підприємства.

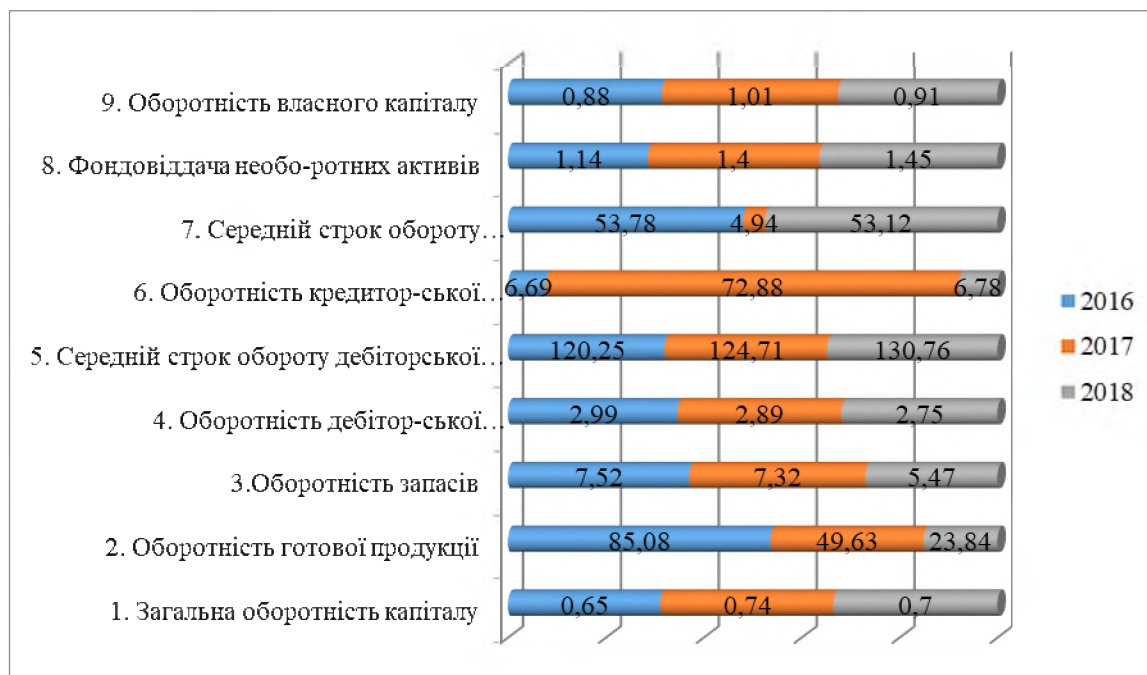


Рис. 1.5. Розрахунок показників ділової активності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показники даної діаграми свідчать про те, що деякі коефіцієнти аналізу ділової активності підприємства мають позитивні значення, але увагу привертає те, що показник оборотності власного капіталу має доволі низький рівень, тобто підприємство має проблеми з наповненістю власного капіталу та проведенням розрахунків.

Висновки. Моніторинг поточного фінансового стану підприємства є невід’ємним елементом професійної діяльності фінансового менеджера, оскільки допомагає виявити проблеми на ранніх етапах і забезпечує можливість попередження їх подальшого розвитку. Щодо аналізу фінансово-господарської діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», то дане підприємство не має значних проблем, які б стримували функціонування підприємства, направлене на розширений розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» URL: <https://ukraine.arcelormittal.com/>
2. Звіт зі сталого розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – Опубліковано у серпні 2019. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».
3. Річна звітність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Офіційний сайт «Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України». URL: <https://smida.gov.ua/>

Клопенко Олександр Сергійович,
студент групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Биховченко Валентина Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ОСОБЛИВОСТІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Одним із напрямів розвитку фінансової діяльності підприємств є поява нових моделей управління активами, зокрема, їх сек'юритизація, що передбачає заміну неринкових позик чи грошових потоків (дебіторської заборгованості) на різні види цінних паперів, що вільно обертаються на ринку капіталу. В Україні даний інструмент використовується досить рідко. Водночас прагнення позичальників знизити вартість залучених ресурсів в останні роки підвищує актуальність його застосування в господарській практиці, що зумовлює необхідність розробки обліково-аналітичного забезпечення операцій сек'юритизації активів та управління ризиками, що виникають під час застосування даного інструменту.

Вище наведене підкреслює актуальність досліджень у даній сфері та вимагає розробки нових підходів до функціонування облікової системи в умовах появи нових видів фінансових операцій, зокрема такого виду структурованого фінансування, як сек'юритизація.

Сек'юритизація та її вплив на фінансово-інституційне середовище і монетарну політику описані в значній кількості праць як західних дослідників, так і представників українського наукового дискурсу. Серед них дослідження Е.Альтубаса, Д.Даймонда, П.Дайбвиги, Л.Кендала, Д.Маркеса, Д.Морріса, Р.Раджана, М.Фішмана, Л.Хейєра, О.Бажана, В.Міщенко, С.Науменкової, Н.Ткаченко, О.Яременка та ін.

Офіційний сайт НБУ визначає сек'юритизацію як спосіб трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів, забезпечених пулом однорідних активів. Сек'юритизація є позабалансовим джерелом формування фінансових ресурсів банку. Інколи сек'юритизацію називають забезпеченням активів або формою фінансування шляхом

випуску цінних паперів, забезпечених активами, які генерують грошові потоки. Суть сек'юритизації полягає в тому, що певну частину дохідних активів (іпотечних чи споживчих позик, автокредитів, лізингових активів, комерційної нерухомості, об'єктів застави тощо) банк виводить за свій баланс і здійснює їх рефінансування шляхом емісії цінних паперів, які реалізує на відкритому ринку. Такі цінні папери називають цінними паперами, забезпеченими активами (Asset Backed Securities – ABS). Придбання інвесторами цінних паперів дає їм право на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка, джерелом якого є відсотки та основна сума платежів за сек'юритизованими активами (із грошових потоків активів пулу). Метою сек'юритизації є перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку в цінні папери на основі рефінансування [1].

Обов'язковими суттєвими ознаками процесу сек'юритизації активів є:

- 1) випуск боргових цінних паперів, який забезпечується однорідними активами;
- 2) джерелом виплат відсотків та сплати основної суми цінного папера обов'язково є грошові потоки за активами, що підлягають сек'юритизації, – для «класичної сек'юритизації», а також інші джерела – для «синтетичної сек'юритизації»;
- 3) вказані боргові цінні папери мають вільно обертатися на фондовому ринку;
- 4) емітентами таких боргових цінних паперів може бути спеціально створена юридична особа або сам оригінатор (тобто власник активів, що сек'юритизуються) [2].

Використання сек'юритизації активів дає змогу виконати три основні функції:

- 1) створення можливості для додаткового рефінансування господарської діяльності;
- 2) підвищення ліквідності балансу підприємства та забезпечення відповідності вимогам різних груп зовнішніх користувачів (банків, інвесторів, інституційних інвесторів, регуляторів ринку капіталу тощо);
- 3) розподіл ризиків між суб'єктом сек'юритизації активів та іншими задіяними в даному процесі суб'єктами [3, с. 283].

У цілому вона дає змогу убезпечити підприємство від ризику банкрутства, тобто від неможливості погасити свої зобов'язання перед кредиторами, та підвищити показники ефективності використання

капіталу підприємства. Тому особливо важливу роль у процесі здійснення сек'юритизації активів має обліково-аналітична система, яка є засобом обґрунтування необхідності її здійснення та інформаційної підтримки її проведення, з одного боку, та інструментом визначення ефективності її проведення та аналізу досягнення поставлених перед нею цілей, з іншого боку.

Відповідно до міжнародної практики під операцією класичної сек'юритизації розуміється власне те ж саме, що і під сек'юритизацією у «вузькому» значенні: інноваційний спосіб фінансування з перетворенням малоліквідного майна, що не перебуває в обігу на ринку, у фінансові інструменти грошового ринку або ринку капіталів. При цьому: диверсифікований портфель активів (кредитів або застав) виокремлюється і списується з балансу кредитної організації; цей портфель набуває юридичної самостійності через передачу спеціально створеній юридичній особі (Special Purpose Vehicle, SPV) [4, с. 185].

Метою створення SPV є відокремлення активів, що підлягають сек'юритизації, від оригінатора і відповідно – зменшення ризиків. Ця юридична особа здійснює рефінансування вказаного портфеля активів на ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів (AssetBacked Securities, ABS) [5]. При «синтетичній сек'юритизації» емітентом найчастіше є банк, який сформував портфель іпотечних, споживчих кредитів (оригінатор). Він самостійно випускає боргові цінні папери, забезпечені цим портфелем, а виплата дивідендів власникам таких цінних паперів здійснюється за рахунок коштів, що надходять за іпотечними, споживчими кредитами та з інших джерел.

Таким чином, сек'юритизація активів передбачає, що підприємство (компанія-оригінатор) виокремлює частину своїх активів у певну групу (пул активів), які виступають забезпеченням цінних паперів та передаються спеціально створеній компанії (special purpose vehicle (SPV)), яка випускає під ці активи високоліквідні інструменти ринку капіталу, які починають відноситись до групи цінних паперів, забезпечених активами (assetbacked security (ABS)).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глосарій банківської термінології / офіц. сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123640.

2. Деякі питання сек'юритизації // Цінні папери України. – 2017. – № 48 (491). – 20 груд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=491&pub=3322.

3. Дорошенко Г.О. Механізми мінімізації ризиків при сек'юритизації банківських активів / Г.О. Дорошенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 42. – С. 283–287.

4. Дріга О.П. Сек'юритизація активів: особливості механізму здійснення та облікового відображення / О.П. Дріга // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр.; гол. ред. Ю.Ю. Туниця. – 2015. – Вип. 25.7. – С. 182–188.

5. Некторов А. Философия секьюритизации активов / А. Некторов // РЦБ. – 2017. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rcb.ru/rcb/2007-09/8333/>.

Кудацька Катерина Вікторівна,
студентки групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Луніна Інна Олександрівна,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ГАРАНТІЇ І ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню соціальних гарантій, соціальних стандартів та джерелам їх фінансування.

Ключові слова: *соціальні гарантії, соціальні стандарти, фінансування, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум.*

Постановка проблеми.

В даний час управління соціальною сферою є одним з головних ланок соціально-економічної системи України.

Найскладніші проблеми розвитку соціального комплексу, що зачіпають життєві інтереси громадян, виявляються практично у всіх його галузях. Соціальні стандарти нерозривно пов'язані з оцінкою якості життя населення, де відображаються комплексні показники і

результати економічного розвитку, що забезпечують наявні на даний період часу можливості повноцінної реалізації людського потенціалу, підвищення рівня особистого і суспільного споживання матеріальних благ і послуг, всебічного розвитку особистості, забезпечення високого рівня освіти і культури, підтримки сприятливого природного середовища та здорового способу життя, комфортних умов проживання та комплексної безпеки людини.

До числа ключових компонентів якості життя населення і найважливіших напрямів його комплексної оцінки відносяться: рівень доходів населення; рівень розвитку споживчого ринку; забезпеченість населення житлом і якість житлових умов; забезпеченість населення основними матеріальними благами; рівень розвитку охорони здоров'я і освіти; стан навколишнього природного середовища; стан ринку праці.

На жаль, розвиток соціальної сфери в Україні пов'язаний, по-перше, з обмеженістю ресурсів і, по-друге, з великим числом громадян, які потребують соціального захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та теоретичної значущості поняття соціальних гарантій та стандартів у своїх працях піднімали такі науковці, як: Н. П. Баранова, Т. В. Новікова [2], Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай [6], М. Ф. Головатий, М. Б. Панасюк [4], Г. С. Лопушняк [8, 9]. У роботах цих науковців розглядаються різні аспекти щодо соціальних гарантій та стандартів.

Мета статті. Дослідити соціальні стандарти та соціальні гарантії та визначити умови їх фінансування.

Виклад основного дослідницького матеріалу. Згідно з чинним Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 № 2017 ІІІ державними соціальними гарантіями є встановлені законом мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсії, соціальної допомоги та інших видів соціального забезпечення, вигоди, платежі, встановлені законами та іншими нормативними актами, що забезпечують рівень життя не нижче прожиткового мінімуму [11].

Поняття «соціально-економічні гарантії» в сучасному розумінні виникло в Німеччині під впливом моделі соціальної ринкової економіки В. Ойкена і цілісного поняття соціальної ринкової економіки А. Рустовой, А. Мюллера, В. Ріпці і ін. Л. Ерхард. Вони вважали, що для досягнення соціальної рівності необхідно забезпечити справедливість

можливостей і гідне життя. За словами В. Ойкена, одним з основоположних принципів, за допомогою яких державні інститути можуть впливати на результати і умови економічних процесів, є соціальна політика, спрямована на забезпечення мінімальних соціальних гарантій (мінімальна заробітна плата, регулювання робочого часу, регулювання жінок і дітей) [13].

На думку Н. П. Баранової та Т. В. Новікової, державні соціальні гарантії – це сукупність матеріально-правових засобів, що забезпечують реалізацію конституційних соціально-економічних і соціально-політичних прав членів суспільства (умови їх життя, різні взаємини і стосунки, реалізація їх інтересів, функціонування і розвиток соціальної системи в цілому) [2].

Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай притримуються позиції, що державні соціальні гарантії – система відповідальності держави перед своїми громадянами з точки зору задоволення їх соціальних потреб [6].

Державні соціальні гарантії як спосіб забезпечення того, щоб держава задовольняла різноманітні потреби громадян на рівні соціально визнаних стандартів, визначають М. Ф. Головатий та М. Б. Панасюк [4].

Основні права людини можна розділити на дві категорії: перша може включати цивільні та політичні права і друга – економічні, соціальні і культурні права, але ці дві категорії мають істотне значення [9].

Для забезпечення соціальних і економічних прав потрібні достатні економічні ресурси, адекватна соціальна інфраструктура, належна організація управління, ефективна система розподілу і т. д. Вчені вважають, що існує ряд проблем, пов'язаних з наданням правових гарантій соціально-економічних прав. Тому, надаючи цим правам високий статус як права першого покоління, вони не завжди виступають за детальне регулювання цих прав в конституціях [1, с. 24].

На думку П. Пилипенко, соціальні права – це ті права, які відображають потреби людини як члена суспільства в підтримці його або її фізичного існування в цьому суспільстві і відносно людського суспільства в цілому – для виживання і розвитку [10, с. 117].

Згідно з Конституцією України держава гарантує кожному громадянину, крім права на працю (ст. 43); право на соціальний захист (стаття 46) і право на житло (стаття 47); право на своєчасне одержання винагороди за працю на належному рівні (стаття 43); право на

достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї (достатнє харчування, одяг, житло) (стаття 48); право на освіту (стаття 53) і право на медичне обслуговування, медичну допомогу та медичне страхування (стаття 49) [7].

Виходячи із положень Конституції держава повинна здійснювати діяльність, яка спрямована на соціальне забезпечення, задоволення соціальних потреб та інтересів, необхідних для нормального функціонування життя. Так, в ст. 46 Конституції України говориться, що громадяни мають право на соціальний захист, в тому числі право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової непрацездатності, безробіття з незалежних від них обставин, втрати годувальника, а також у старості та інших випадків, що передбачені законом [7].

Державна політика надання соціальних гарантій – це соціальне забезпечення особистості, стан захисту особистості, яке є частиною національної безпеки, що, в свою чергу, визначає стан захисту найбільш важливих інтересів суспільства в цілому і окремих осіб від загрози соціальних ризиків і формування соціальних цінностей в свідомості населення [9].

Рівень життя вразливих верств населення повністю або частково залежить від держави. В умовах зростання цін, нестабільної економічної ситуації в країні, зниження виробництва, рівень життя бідних людей погіршується. Тому одним із пріоритетів держави є надання їм державних соціальних гарантій.

Згідно ст. 25 Загальної декларації прав людини сучасна соціальна і правова держава повинна гарантувати право на гідний рівень життя, забезпечуючи людей одягом, їжею, житлом, медичним обслуговуванням в тій мірі, в якій це необхідно для підтримання їх здоров'я та благополуччя. Також повинна гарантувати право на забезпечення, в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншим чином, втрати засобів до існування через незалежні від нього обставини [5].

У 2018 році такі видатки консолідованого бюджету і позабюджетні цільові кошти склали 303,8 млрд. грн. За даними Міністерства соціальної політики України, загальні витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні досить значні навіть у порівнянні з розвиненими країнами.

Однак, незважаючи на значний обсяг соціальних витрат, якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні

залишається відносно низькою у порівнянні з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш вразливих верств населення не задовольняються в достатній мірі [12].

В Україні заходи в галузі соціального захисту поширюються на окремі категорії громадян, визначені чинним законодавством. У державному та місцевому бюджетах фінансування соціального захисту цих категорій громадян можна простежити за функціональною класифікацією видатків.

У 2018 рр. найбільша частка фінансування за статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення» припадала на категорії громадян, які мають право на різні види соціального захисту: пенсіонери; сім'ї, діти і молодь; інші категорії населення, які мають право на соціальний захист [3]. У 2018 р. сума видатків зведеного бюджету на соціальний захист склала 309,364 млрд. грн., що складає 24,7% всіх видатків.

За даними Державної казначейської служби України, найбільшою категорією витрат є категорія пенсіонерів. Сума видатків зведеного бюджету на соціальний захист пенсіонерів у 2018 році склала 157,9 млрд. грн. або 51,04% всіх видатків зведеного бюджету на соціальний захист, у 2017 році обсяг фінансування за статтею «Соціальний захист пенсіонерів» склав 49,12% від усіх видатків зведеного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення, а в У 2016 році витрати цієї категорії бюджету склали 147,611 млрд. грн., або 56,98% всіх видатків зведеного бюджету на соціальні витрати [3].

Значна частка цієї категорії в структурі інших витрат на соціальний захист і соціальне забезпечення пояснюється, перш за все, збільшенням частки людей пенсійного віку в загальній структурі населення України.

Соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні забезпечується шляхом надання пільг, соціальних та компенсаційних виплат, а також надання соціальних послуг (в основному державними або комунальними закладами системи соціального захисту). Дуже невелика частка цих соціальних послуг надається неурядовими організаціями та установами, які діють за рахунок грантів, що виділяються з місцевих бюджетів для фінансування діяльності в області соціальних послуг [3].

Витрати на соціальний захист на випадок непрацездатності у 2018 році склали 16,109 млрд. грн., що складає 1,3% всіх витрат зведеного бюджету. На соціальний захист ветеранів війни та праці було

виділено 10,234 млрд. грн. або 0,8% всіх витрат зведеного бюджету, на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді було витрачено 0,885 млрд. грн. (3,4%), на соціальний захист безробітних витрачено 0,151 млрд. грн. (0,01%), допомога у вирішенні житлового питання 69,233 млрд. грн. (5,5%), соціальний захист інших категорій населення складає 9,248 млрд. грн., інша діяльність у сфері склала 4,532 млрд. грн. (0,4%) [3].

Про те, що система соціального захисту в Україні не відповідає європейським стандартам, свідчить аналіз таких соціальних стандартів і норм, як мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум і мінімальна пенсія. За дослідженням Г.Лопушняк у Європейському союзі питома вага оплати праці становить 55-65% ВВП, мінімальна заробітна плата становить не менше 55% від середньої заробітної плати [8].

Висновки. Отже, державні соціальні гарантії є однією з головних рис сучасної держави. В сучасних умовах державні соціальні гарантії розглядаються як складне наукове поняття, яке можна визначити за соціально-економічним, правовому організаційному, фінансовому, соціально-гуманітарному компонентам.

Система соціального захисту та існуючі соціальні програми не є ефективним засобом скорочення або ліквідації бідності в Україні. Це також означає, що обсяг соціальних трансфертів, спрямованих на скорочення бідності, може бути значно скорочений, якщо вони будуть спрямовані на бідних. В таких обставинах необхідно провести ретельний аналіз системи доступних заходів соціального захисту і видів соціального забезпечення, щоб створити механізми для надання соціальної допомоги та інших заходів соціальної підтримки тим категоріям населення, які дійсно їх потребують.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонович М. Україна в міжнародній системі захисту прав людини: монографія. Київ: Вид. дім «KM Academia», 2000. – 262 с.
2. Баранова Н. П., Новікова Т. В. Соціальні стандарти та соціальні гарантії в системі соціальної політики України / ЦПСД, 2010. URL: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=42:2010-06-13-21-23&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27 (дата звернення: 25.06.2018).

3. Бюджет України 2018: статистичний збірник. Міністерство фінансів України, 2019. – 310 с.

4. Головатий М. Ф., Панасюк М. Б. Соціальна політика і соціальна робота: термінол.-понятійн. Словник. Київ: МАУП, 2005. 560 с.

5. Загальна декларація прав людини: прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 р. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_015 (дата звернення: 25.06.2018).

6. Калетнік Г. М., Мазур А. Г., Кубай О. Г. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: Хай-Тек Прес, 2011. 428 с.

7. Конституція України: 1996 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main>

8. Лопушняк Г. Економіко-організаційні аспекти забезпечення реалізації права на соціальний захист в Україні. Галицький економічний вісник. 2011. № 2 (31). С. 10–15.

9. Лопушняк Г. С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України [Текст]: монографія / Г. С. Лопушняк. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 372 с.

10. Право соціального забезпечення: навч. посіб. [для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл.] / П. Д. Пилипенко, В. Я. Буряк, С. М. Синчук та ін. Київ: Ін Юре, 2010. 496 с.

11. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>

12. Роледерс В. В., Кукель Г. С. Проблеми фінансування сфери соціального захисту населення в Україні та шляхи їх подолання. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 10. С. 49–54.

13. Щербіна В. К. Соціальні стандарти і соціальні гарантії у системі вимірів рівня життя населення. Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. 2010. Вип. 10.

Кузьменко Наталія Вадимівна,

студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Коляда Тетяна Анатоліївна,

к.е.н., с.н.с., доцент, доцент

кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Проблеми корпоративного управління є закономірним результатом процесу перерозподілу прав власності в державі та зміни організаційних форм суб'єктів господарювання. На сучасному етапі глобального розвитку суспільства у виробничому секторі промислово розвинених країн домінують великі корпорації, які характеризуються відокремленням власності від управління [1, с.108]. В сучасних реаліях увага дослідників та фахівців прикута до проблеми ефективності управління державною часткою власності у статутному капіталі компанії та розподілу прав, які відображають розподіл влади та повноважень в середині підприємства.

Дослідженням даної проблематики займаються як вітчизняні так й іноземні науковці, які висвітлюють сутність корпоративного управління, необхідність розподілу права власності та управління з метою ефективного функціонування компанії та недопущення зловживань у фінансовій сфері. Серед вітчизняних науковців, які здійснили значний внесок у розвиток теоретично-методологічних засад корпоративного управління, виділяють праці Г.В. Назарової, О.Г. Білоруса, В.Г. Федоренка, В.А. Євтушевського, О.Р. Кібенка, М.І. Небавита інших. Попри всі дослідження, проблема оцінки ефективності управління корпоративними правами держави, а також визначення напрямів і підходів щодо його реформування з урахуванням різних чинників впливу залишається відкритою.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку дає таке визначення: «Корпоративне управління – це система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно

управління ним» [2]. Вимога ЄС щодо запровадження корпоративного управління посприяла активізації уваги до питання ефективності управління майном, що перебуває у державній власності. Реформування корпоративного управління, в першу чергу, має бути спрямоване на монополії, які провадять діяльність у найбільш прибуткових галузях економіки, таких як нафтогазова, адже, саме підприємства-гіганти забезпечують значні потоки грошових коштів до державного бюджету [3].

Підприємства з державною часткою власності у статутному капіталі сплачують податки до бюджету за загальною системою оподаткування, як і підприємства іншої форми власності. Додатково державні підприємства перераховують до бюджету у вигляді неподаткових платежів частину чистого прибутку та дивідендів (Табл. 1).

Таблиця 1

**Питома вага надходжень від управління майном,
що є об'єктом права власності держави, у доходах
Державного бюджету України за 2014-2018 рр.**

	2014	2015	2016	2017	2018
Частка податку на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності у загальній сумі податку на прибуток підприємств, %	2,6	12,0	15,6	15,0	18,0
Частка податку на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності у загальній сумі податкових надходжень, %	0,4	1,0	1,7	1,6	2,3
Питома вага частини чистого прибутку (доходу) державних або комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до відповідного бюджету, та дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна або комунальна власність, у загальній сумі неподаткових надходжень, %	4,8	6,0	11,4	19,2	24,1
Питома вага надходжень від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим державним майном у загальній сумі неподаткових надходжень, %	1,4	1,0	1,0	0,8	0,9

Джерело: розраховано автором за даними [4]

Наведена динаміка питомої ваги надходжень до бюджету від управління корпоративними правами держави свідчить про зростаючий фіскальний потенціал державної власності та опосередковано може свідчити про ефективність управління майном [5], що є об'єктом права держави.

Серед основних чинників, що впливають на обсяг надходжень до державного бюджету, отриманих від управління державним майном, виділяють наступні:

- 1) кількість підприємств, що перебуває у власності держави;
- 2) фінансовий результат підприємств з часткою державної власності;
- 3) законодавчо визначений норматив відрахувань частини чистого прибутку до бюджету.

Станом на 01 січня 2019 року у Реєстрі корпоративних прав держави обліковувалося 454 господарських товариств, в статутному капіталі яких є державна частка [6]. На діаграмі представлено динаміку зміни кількості підприємств, пакети акцій у статутних капіталах яких належать державі (рис.1.)

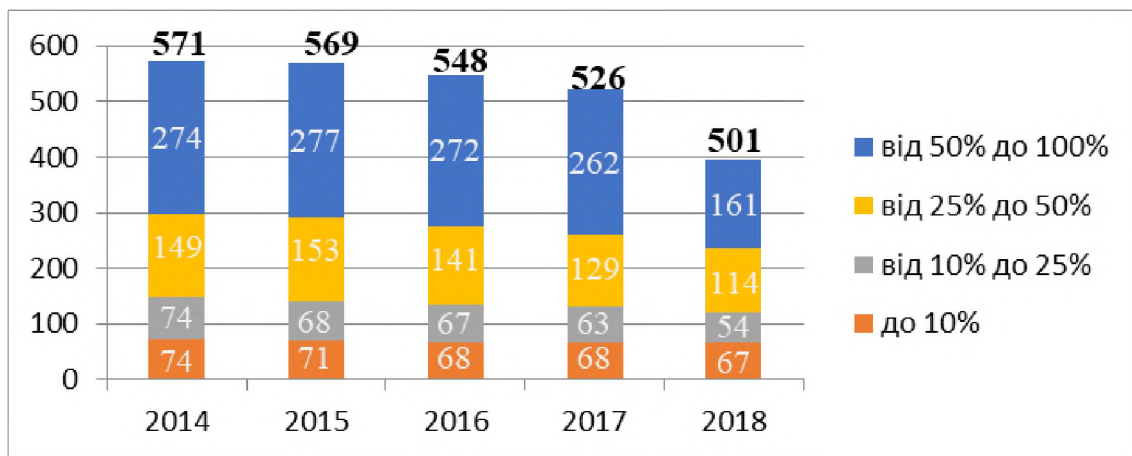


Рис.1. Кількість господарських товариств з різним ступенем участі держави у статутному капіталі (2014-2018 роки)

Джерело: створено автором за даними [6]

Що стосується прибутковості підприємств, у статутному капіталі яких є частка державної власності, то зведений показник чистого фінансового результату державних підприємств за 2018 рік склав від'ємне значення – 279 083,5 тис. грн, у тому числі по підприємствам, що перебувають в управлінні регіональних відділень Фонду – 5 018,2 тис. грн. **Порівняно з відповідним періодом минулого року**

чистий збиток збільшився на 86% [6]. Незважаючи від'ємне значення зведеного показника чистого фінансового результату державних підприємств, протягом 2014-2018 років намітився чіткий тренд зростання питомої ваги податку на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності, у загальній сумі податку на прибуток підприємств з 2,6% до 18% (див. Табл. 1).

Головною метою реформування корпоративного управління є забезпечення прозорості діяльності та звітності підприємств з державною часткою власності, покращення операційних та фінансових результатів через організацію корпоративного управління державними підприємствами, ліквідація непрацюючих, збиткових підприємств. Реформа передбачає збереження у державній власності (пакет від 50% до 100% акцій) незначну кількість стратегічно важливих підприємств, які займають монопольне становище на ринку надання послуг або вироблення продукції, що можна розглядати як суспільний товар, задля забезпечення ефективного корпоративного управління на користь народу України [7, с.260].

Однією з основних причин низької ефективності діяльності суб'єктів господарювання [8, с.185] є недостатньо розвинута система корпоративного управління, що призводить до низки проблем. З метою подолання проблем, ключовими заходами щодо удосконалення корпоративного управління в державному секторі є:

- розроблення і впровадження основних засад політики власності, яка передбачає заходи щодо поліпшення корпоративного управління суб'єктами господарювання;
- забезпечення рівних умов діяльності на ринках, а також підвищення рівня прозорості та підзвітності суб'єктів господарювання для забезпечення відповідального і раціонального використання об'єктів державної власності;
- узгодження інтересів керівників та суб'єктів управління об'єктами державної власності;
- створення наглядових рад у суб'єктах господарювання та введення до складу таких рад незалежних директорів у визначених Кабінетом Міністрів України випадках [9, с.298].

Переваги корпоративного управління окремо для підприємства та держави вказані на рис.2.

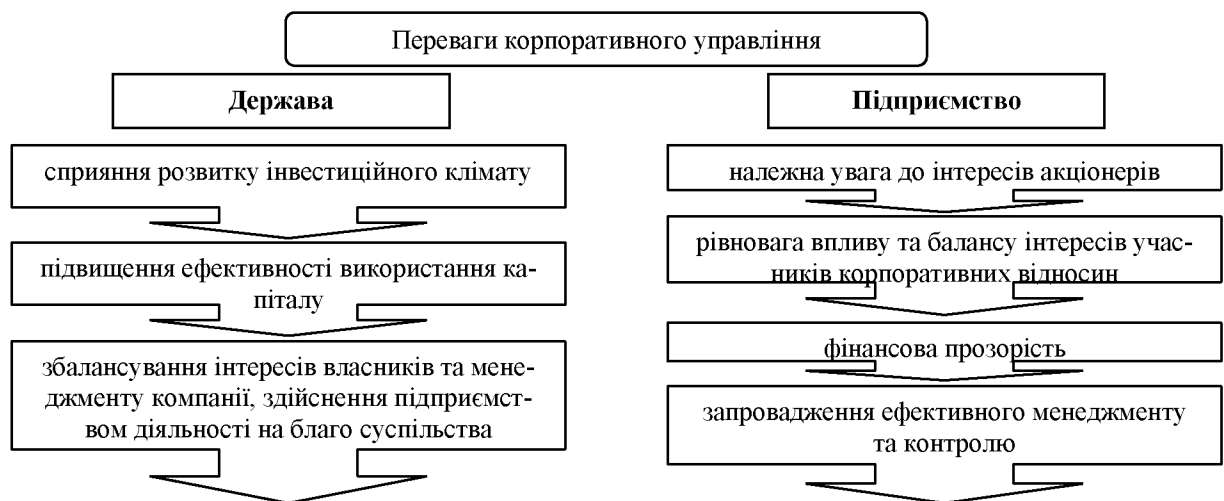


Рис.2. Переваги корпоративного управління державними підприємствами

Джерело: створено автором за даними [2]

Висновок. Правильно організовані корпоративні відносини забезпечують ефективну діяльність компанії та її контрагентів, збалансовуючи при цьому інтереси всіх учасників таких відносин. В умовах зростаючих викликів та загроз для діяльності підприємств через невизначеність та непередбачуваність розвитку економіки організаційна структура корпоративного управління потребує постійного вдосконалення з метою забезпечення її ефективності.

Реформування системи управління корпоративними правами на сьогоднішній день в Україні набуло значних масштабів, зокрема: вдосконалюється законодавча база, здійснюється освоєння практики залучення іноземних фахівців до організаційної структури корпорацій, підвищується прозорість діяльності підприємств відповідно до міжнародних стандартів, створюються умови, які б забезпечили покращення інвестиційного клімату країни та конкурентоспроможності самих компаній.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коляда Т.А., Прозоров Ю.В. Застосування механізму протидії розмиванню прав власності держави у статутному фонді акціонерних товариств / Т.А. Коляда, Ю.В. Прозоров // Актуальні проблеми політики. – 2004. – №21. – С. 108-113.
2. Корпоративне управління. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua/activities/corpmangement>

3. Річна звітність про виконання Державного бюджету України за відповідний рік. Офіційний сайт Державної казначейської служби України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>

4. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід приватизації державного майна у 2018 році. Офіційний сайт Фонду державного майна України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/docs-list/spf-reports.html>

5. Коляда Т.А., Кузьменко Н.В. Управління корпоративними правами держави: оцінка ефективності та напрямки реформування / Т.А. Коляда, Н.В. Кузьменко // Бізнес Інформ. – 2019. – №8. – С. 39-47.

6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки» від 27 травня 2015 р. № 662-р – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/662-2015-%D1%80>

7. Кужелев М.О. Концептуальні основи розвитку корпоративних відносин: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 260 с.

8. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / М.Д. Бедринець // Бізнес Інформ. – 2013. – №4. – С. 183-190.

9. Довгань Л.П. Сурженко А.В. Оцінка вартості бізнесу в умовах впровадження вартісно-орієнтованого управління фінансами підприємств / Л.П. Довгань, А.В. Сурженко // Економічний вісник університету. – 2017. – № 33/1. – С. 293-302.

Миркун Богдана Анатоліївна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Гордей Оксана Дмитрівна,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Період становлення України, як незалежної держави, супроводжувався низкою трансформацій національної економіки. Вони зумовлювалися новітніми вимогами глобального економічного розвитку. Саме тому, прогнозування показників соціальної та економічної сфер держави, зумовлене необхідністю визначення нею конкретного напрямку поточного розвитку та стратегічного зростання.

Пріоритетним завданням прогнозування, є врахування всіх можливих факторів впливу на економічне та соціальне зростання, а також виявлення найбільш ефективних варіантів коротко- і довгострокового планування, передбачення результатів кожного прийнятого рішення та визначення конкретних заходів та засобів, необхідних для досягнення поставлених цілей. В епоху шалених змін та соціально-економічних перетворень, здійснити прогнозування розвитку як країни в цілому, так і окремого сегмента економіки чи соціальної сфери досить складно. Тим більше, національна економіка є непристосованою до сучасних вимог глобального економічного простору.

З початку 1960-х років, з'явилася величезна кількість методів прогнозування соціально-економічного розвитку. Тепер вагомою проблемою більшості вчених, які займаються вивченням цього питання, є з'ясування переваг та недоліків кожного методу, та визначення оптимального для використання в конкретному випадку. Дослідженню проблем соціально-економічного прогнозування України займалися такі науковці, як М.В. Диха [2], О.О. Калініченко, Т.Г. Морозова, В.В. Москаленко, О.Г. Пенькова [4], Н.В. Стоянець [1], Л.Т. Шевчук та інші.

«Прогнозування відіграє ключову роль в системі управління процесами соціально-економічного розвитку регіону як сполучна ланка серед об'єктивно необхідних функцій підготовки і реалізації

відповідних рішень. Вибір помилкових управлінських рішень, заснованих на помилковому прогнозі, може привести до негативних наслідків розвитку регіональної та національної систем» [1, с. 164]. Для подолання цих негативних наслідків необхідним буде залучення додаткових ресурсів, які є необхідними для забезпечення стабільного економічного зростання та задоволення соціальних потреб населення.

Результативність прогнозів (їх об'єктивність) значною мірою зумовлюється правильним вибором методу прогнозування. Передусім це стосується статистично-математичних методів, які мають свою специфіку в прогнозуванні економічних явищ, які знаходять прояв у їх можливостях і обмеженнях. «При застосуванні статистичних методів прогнозування, часовий ряд аналізують як реалізацію дискретного випадкового процесу. На противагу цьому, за методами нелінійної динаміки часовий ряд є ітераційною послідовністю, що породжується детермінованим нелінійним дискретним відображенням» [2, с. 187].

Основними методами прогнозування, які використовують в економіці, є: методи факторного прогнозування, методи аналізу, економіко-статистичні методи, економіко-математичні методи, розрахунково-аналітичні методи, евристичні методи тощо [3, с. 4]. Обрання певного методу прогнозування залежить від багатьох чинників, що зумовлюють необхідність отримання великого масиву даних. Якщо отримання даних, необхідних для використання того чи іншого методу, передбачає виникнення значних витрат, то оптимальним для використання буде менш вартісний, але не менш ефективний метод.

Детальний аналіз методів і моделей показує, що для прогнозування основних макроекономічних показників з практичної точки зору і достатньої точності та ефективності розрахунків можна рекомендувати комбіноване моделювання, що охоплює формалізовані і неформалізовані підходи, коли формалізованими методами прогнозується варіант за тенденціями розвитку, а далі з урахуванням припущень розробляється базовий варіант розвитку [4, с. 86]. На основі базового варіанту, готуються альтернативні сценарії розвитку, враховуючи ресурсний потенціал досліджуваного об'єкта та можливі заходи економічної політики.

Стратегічно важливо передбачити у фінансовій політиці держави збільшення дохідної частини бюджету домогосподарств в цілому, так і окремо кожного його члена. Пріоритетними для країни будуть напрями фінансового забезпечення рівня життя населення,

які забезпечують покращення значень основних показників, таких як: ВВП, розрахований на душу населення, середня заробітна плата, середньодушові доходи, індекс споживчих цін, середня пенсія, відсоток населення із доходами, нижче прожиткового мінімуму, сукупні доходи домогосподарств, з метою забезпечення адаптивності даної системи до зовнішнього середовища [5, с. 284]. Також визначальними факторами соціального та економічного розвитку України є вирішення першочергових проблем, основними з яких є політичні протистояння, згортання промислового виробництва, девальвація національної валюти, недостатнє залучення інвестиційних ресурсів, сировинне спрямування експортної діяльності, збільшення обсягів державного боргу тощо.

Для забезпечення сталого розвитку держави, вагомого значення набуває питання ефективного розподілу бюджетних коштів. Що стосується фінансового плану на 2018 рік, то варто зазначити, що учасники бюджетного процесу намагалися врахувати необхідність продовження реалізації задекларованих реформ у державі, сучасний стан економіки країни, політичну ситуацію всередині та за межами України. Проте, уряд наперед передбачає існування прихованого дефіциту бюджету. Прогнозується те, утриматися у визначеному граничному обсязі дефіциту не вдасться, буде емісійне покриття дефіциту бюджету, що призведе до зростання інфляції та ще більшого знецінення доходів і заощаджень населення. Як результат – зростання граничного обсягу державного боргу та перекладання боргового тягара на майбутні покоління [6, с. 268-269]. Передбачається зростання податкового тягара, зокрема перенесення вагової його частки з великих платників податків на фізичних осіб. Щодо видатків, що спостерігається зменшення витрат на освіту, охорону здоров'я, зокрема їх делегування на місцеві бюджети.

Розглядаючи прогнози основних макроекономічних показників розвитку України в середньостроковій перспективі, можемо спостерігати певні розбіжності в прогнозованих значеннях цих показників. Щодо прогнозу соціального та економічного розвитку України, то на 2019-2021 роки він був здійснений за трьома сценаріями.

Економічне зростання у 2019-2021 роках за сценарієм 1 (базовий) забезпечуватиметься, головним чином, за рахунок розширення внутрішнього попиту, як споживчого, так і інвестиційного, який у прогнозі ототожнюється із поняттям «точки росту», що підтримуватиметься

політикою Уряду, спрямованою на стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання та відповідною соціальною політикою на тлі помірної цінової динаміки [5, с. 14]. Варто зазначити, що базовий сценарій розвитку є достатньо «обережним» та найменш ризиковим, тобто показує несуттєву реакцію економіки на реформи, що впроваджуються. Проте, він є недостатньо ефективним для забезпечення довгострокового розвитку та забезпечення досягнення всіх стратегічних цілей.

Другий сценарій було розроблено з метою визначення додаткових ефектів, які можуть бути сформовані в економіці внаслідок реалізації складних реформ (земельної та податкової в частині оподаткування прибутків підприємств), а також бюджетної «вартості» таких реформ [7, с. 16]. Таким чином, проблемним питанням другого сценарію є показники зовнішнього сектору, інші ж дані реального сектору економіки повинні досягти докризовий рівень до 2021 року.

З метою оцінки ступеня залежності вітчизняної економіки від зовнішніх умов було розроблено третій сценарій, в якому основні напрями внутрішньої економічної політики хоча і збігаються з першим сценарієм, але інтенсивність їх реалізації передбачається суттєво нижчою [7, с. 17]. Тобто, останній сценарій розвитку припускає скорочення темпів виробництва в експортно орієнтованих галузях економіки, що зумовить згортання промислового виробництва, а також приглушення впровадження внутрішніх реформ, що призведе до гальмування розвитку економіки.

Прогноз соціального та економічного розвитку на 2020-2022 рр. обґрунтований аналізом розвитку економіки України за останні три роки. Цей сценарій також є логічним продовженням базового сценарію розвитку на 2019 рік. Його основою є забезпечення сталого економічного розвитку, а також підвищення добробуту населення. Він передбачає два варіанти розвитку, що враховують відмінності в рівні мінімальної заробітної плати.

За першим варіантом у прогностичному періоді продовжуватиметься тенденція останніх трьох років у напрямку зміщення акцентів на користь інвестиційної компоненти на тлі продовження процесів підвищення споживчої активності населення. За другим варіантом економіка України розвиватиметься за рахунок суттєвішого зростання споживання домогосподарств, простимульоване вищим підвищенням державних соціальних стандартів, ніж за варіантом 1, на тлі повільніших

процесів модернізації виробництва [8, с. 3] . Зростання ВВП України за обома варіантами розвитку зображене на рис. 1.

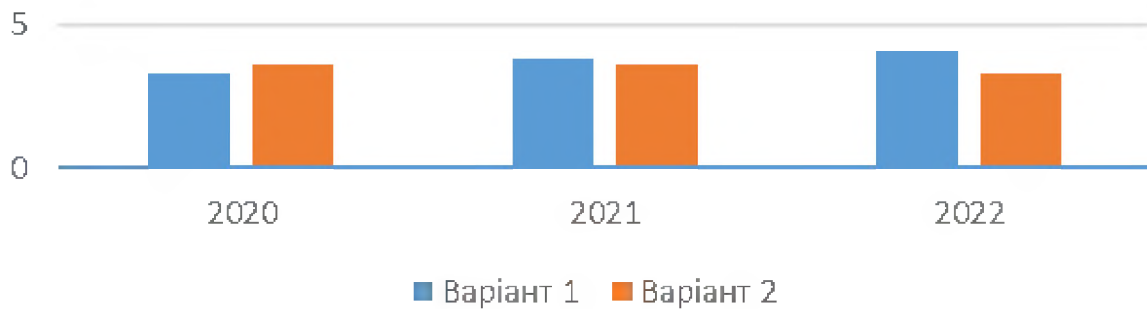


Рис. 1. Зростання ВВП України, %

Джерело: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [8]

Варто зазначити, що враховуючи деякі ризики, головним з яких є залежність української економіки від зовнішньої економічної кон'юнктури, та попередження міжнародних експертів щодо можливої глобальної фінансово-економічної кризи, розроблений альтернативний варіант розвитку. Даний сценарій передбачає спад розвитку національної економіки.

Як наслідок, за цим сценарієм прогнозується падіння ВВП на рівні 0,5 відсотка в середньому за 2020-2021 роки із поверненням до траєкторії зростання у 2022 році на рівні 1 відсотка. Слід зазначити, що впродовж середньострокового періоду найбільший негативний ефект на вітчизняну економіку очікується саме у другому році розгортання світової кризи через лагові процеси у світі [8, с. 80].

Варто зазначити, що за альтернативного сценарію, будуть спостерігатися процеси прискореного зростання споживчих цін (рис.2). Вагомими чинниками впливу тут буде девальвація національної валюти, зростання ціни на імпортні енергоносії та, як наслідок, збільшення витрат товаровиробників.

При здійсненні прогнозу соціально-економічного розвитку на 2020-2022 рр., також не були враховані такі небезпечні фактори, як загострення військового конфлікту на сході України, скорочення обсягів транзиту природного газу через територію України, низькі врожаї зернових, що спричинить зменшення обсягів експорту аграрного сектору.

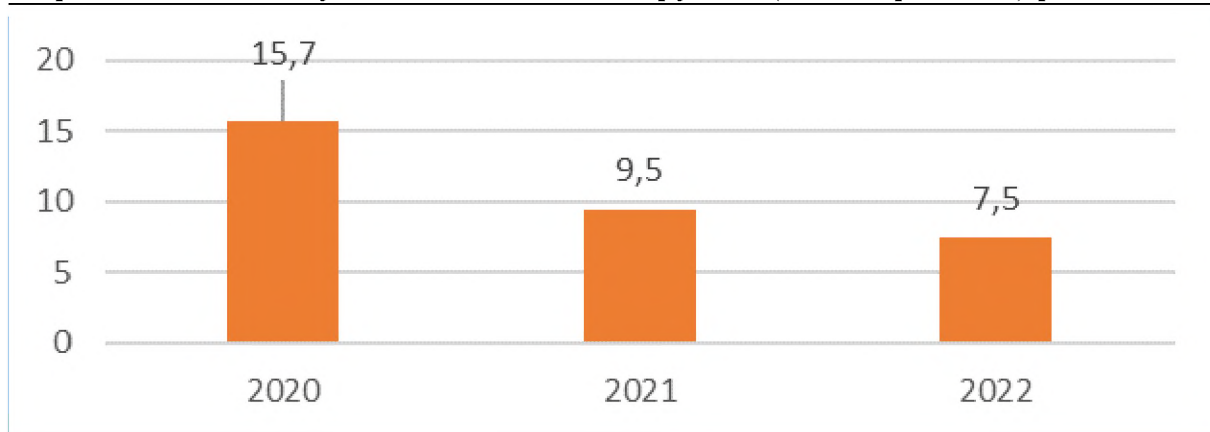


Рис.2. Зміна споживчих цін, у відсотках, грудень до грудня попереднього року

Джерело: Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [8]

Отже, враховуючи шалені темпи трансформацій в національній та глобальній економіці, можемо дійти висновку, що здійснення достовірного прогнозу розвитку країни, не врахувавши всі фактори, особливо негативні, – неможливо. А саме достовірний прогноз є ефективним способом планування та управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стоянець Н.В. Сучасні аспекти прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки / Н.В. Стоянець// Економіка та управління національним домогосподарством. Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – с. 163-169.
2. Диха М. В. Прогнозування соціально-економічного розвитку України / М. В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4, т. 3. – С. 186–191.
3. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства /М.О. Юнацький// Ефективна економіка. – 2018. – №4.
4. Пенькова О. Г. Прогнозування показників розвитку економіки на довгострокову перспективу / О. Г. Пенькова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – №1(17). – С.83-89.
5. O Hordei, B Patsai Priority directions of the financial support of the population's living standards in Ukraine / University Economic Bulletin. – P. 275-285.

6. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання / Т.А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2018. – №4. – С. 267-274.

7. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1823a8c9-13e6-4bfl-919e-f477ec225437> &title=Prognoz EkonomichnogoISotsialnogo RozvitkuUkraini Na2019-2021-Roki

8. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2020-2022 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9cdcccd2-10de-4073-bb63-09a94f88a741&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2020-2022-Roki>

Михайлевська Юлія Миколаївна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Биховченко Валентина Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ФОНД СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Невід’ємними факторами будь-якої нормально функціонуючої соціальної системи є соціальний захист та соціально-економічна підтримка населення. Система соціального захисту залучена в систему ринку і є його невід’ємним елементом. Через неї реалізується соціальна підтримка тих, хто об’єктивно не має можливості забезпечити собі гідний рівень життя. Однією з основних форм соціального захисту економічно активного населення від різних ризиків, пов’язаних з втратою роботи, працездатності і доходів є соціальне страхування населення, що фінансується за рахунок спеціальних позабюджетних фондів. Все це зумовлює актуальність дослідження даної теми.

Теоретичні та практичні питання формування та використання коштів Фонду соціального страхування висвітлені у вітчизняній літературі, зокрема в наукових працях таких дослідників, як

Н. В. Кузьминчук, Ю. С. Конопліна, Л. Г. Ткаченко, Н. М. Внукова, І. В. Качало та інших. Водночас діяльність Фонду соціального страхування України досліджена недостатньо і потребує детального висвітлення.

Метою даного дослідження є здійснення аналізу діяльності Фонду соціального страхування України в контексті формування та використання фінансових ресурсів Фонду та визначення перспектив його подальшого розвитку.

Протягом свого життя кожна особа або члени її сім'ї стикаються із такими страховими випадками, як хвороба чи непрацездатність з тих або інших причин, тому саме Фонд соціального страхування покликаний здійснювати страхування людей від таких страхових випадків. Фонд соціального страхування є складовою фінансової системи України та важливим елементом державних фінансів.

В теоретичному аспекті Фонд соціального страхування може розглядатися і як фонд грошових коштів, і також як орган державної виконавчої влади. Зокрема, І. М. Сирота під Фондом соціального страхування розуміє: «певний обсяг коштів, спрямованих державою, підприємствами й організаціями на матеріальне забезпечення і обслуговування громадян» [6, с. 521]. Однак, як слушно зазначає В. В. Юровська: «зведення характеристики Фонду до його фінансових можливостей не може адекватно відобразити всю повноту повноважень, які має цей орган» [8, с. 114].

На думку О. І. Кульчицької: «Фонд соціального страхування – це особлива організаційно-правова форма, якій притаманні ознаки юридичних осіб і приватного, і публічного права» [4, с. 52].

Авторами О. Д. Гордей та В. П. Биховченко було визначено Фонд соціального страхування як: «цільовий позабюджетний страховий Фонд, який виступає гарантом забезпечення людині праці певними соціальними виплатами та послугами» [1, с. 88].

О. В. Соловійов виокремлює такі особливості та ознаки Фонду соціального страхування України:

- цільовий характер діяльності (соціальні страхові фонди можуть використовувати належні їм кошти лише на цілі, визначені законом);
- позабюджетність (кошти фонду не включаються до складу Державного бюджету України і їх не можна використовувати для покриття бюджетного дефіциту);

- некомерційність (фонд не має на меті отримання прибутку, що забезпечується заборонаю здійснювати будь-яку іншу діяльність, окрім визначеної статутом фонду, а також законом про відповідний вид соціального страхування);

- самоврядність (управління соціальними страховими фондами здійснюють на паритетній основі суб'єкти системи соціального страхування – держава, застраховані особи і страховальники-роботодавці) [7, с. 181].

Оскільки функції матеріального забезпечення соціального страхування в Україні покладено на Фонд соціального страхування, то можна вважати за доцільне проаналізувати процес формування та використання коштів бюджету за останні роки (табл. 1) та порівняти його дохідну та видаткову частини.

Таблиця 1

Доходи та видатки Фонду соціального страхування України

Показник	2016	2017	2018	Приріст, % (2018 / 2017 р.)
Доходи, тис.грн У т.ч.:	16225188	17003 009	20545106	20,6
Страхові кошти від сплати єдиного внеску, тис. грн	16165772	16658933	20424073	20,8
Надходження з державного бюджету на виплату допомоги в пільгових розмірах громадянам, які постраждали від аварії на Чорнобильській АЕС, тис. грн	26 038	29 605	40 279	36,1
Інші надходження, тис. грн	33378	62069	80 754	30,1
Видатки, тис.грн	16886786	18579902	22038885	18,6
Різниця (доходи-видатки)	-661598	-1576893	-1493779	-

Джерело: складено автором на основі [5].

Як видно з таблиці 1, основну частину у складі доходів Фонду соціального страхування становлять страхові кошти від сплати єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У 2017 році у складі надходжень спостерігається незначне збільшення внесків на 4,6 % , а у 2018 році стрімке їх зростання на 20,8 %. Збільшення надходжень від сплати внеску обумовлюються

зростанням у 2018 р. мінімальної заробітної плати до 3723 грн та підвищенням темпів зростання фонду оплати праці [3, с. 116].

При порівнянні вихідних та вхідних потоків Фонду, протягом останніх років спостерігається збільшення розмірів як витратної, так і дохідної частин, що є позитивною тенденцією. Доходи Фонду у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшились на 20,6 %, тоді як видатки на 18,6 %, проте протягом всього періоду спостерігається перевищення витрат над доходами Фонду, що свідчить про дефіцит коштів, тому одним з важливих завдань ФССУ на даному етапі є досягнення балансу між дохідною та витратною частинами його бюджету.

Проаналізуємо детальніше структуру видатків Фонду соціального страхування України (Табл.2).

Таблиця 2.

Структура видатків Фонду соціального страхування

Показники	2016		2017		2018	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
1. Матеріальне забезпечення та соціальні послуги	8749229	51,8	10297792	55,4	11803144	53,6
2. Страхові виплати	7 029 678	41,6	6 880 666	37,0	8 951 789	40,6
3. Профілактика страхових випадків	-	-	20 736	0,1	22 602	0,1
4. Видатки, пов'язані з виконанням обов'язків страховика	144 714	0,9	85 165	0,5	103 148	0,5
5. Адміністративно-господарські витрати	963 165	5,7	1 295 543	7,0	1 158 202	5,2
Всього видатків	16886786	100	18579902	100	22038885	100

Джерело: складено автором на основі [5]

Як бачимо, протягом 2016-2018 рр. відбуваються певні коливання у структурі видатків Фонду соціального страхування. Найбільша частка припадає на матеріальне забезпечення та соціальні послуги – 53,6 %. у 2018 році (з них на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності – 34,7 % у 2018 році).

Значні кошти передбачені на страхові виплати застрахованим особам – у 2018 році 40,8 % видаткової частини Фонду, зокрема на виплати потерпілим від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань становлять 33 % у 2018 році. Такий обсяг видатків обумовлюється зростанням кількості нещасних випадків на підприємствах. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком кількість страхових нещасних випадків збільшилася на 4,2% (з 4766 до 4965), кількість смертельно травмованих осіб зменшилась на 8,8% (з 364 до 332) [звіт]. Серед причин нещасних випадків переважають організаційні – 65,5% (3249) нещасних випадків. Через психофізіологічні причини сталося 22,3% (1109) нещасних випадків, а через технічні причини – 12,2% (607) нещасних випадків [5]. У 2018 році у порівнянні з 2017 роком кількість професійних захворювань збільшилась на 21,7%, або на 348 захворювань (з 1603 до 1951). Найбільше професійних захворювань сталося в галузі добувної промисловості і розробленні кар'єрів – 83,8% від загальної кількості по Україні (1 262 особи), що на 45,4 % (394 особи) більше у порівнянні з відповідним періодом минулого року [5].

Проаналізувавши дохідну та видаткову частину бюджету Фонду соціального страхування України можна сказати, що Фонд стикнувся з проблемою дефіциту бюджету і як зазначив голова Громадської ради Фонду Володимир Петровський: «Зараз Фонд знаходиться в катастрофічній ситуації. Наразі не вистачає близько 2 млрд.грн. За прогнозними розрахунками на кінець 2019 року заборгованість Фонду зросте до 2,9 млрд. грн» [2].

Про дефіцит коштів повідомляє також заступник голови Громадської ради Фонду Наталія Землянська: «Дефіцит почав виникати з 2016 року. Згідно з положенням, лікарняні мають оплачуватись через 10 днів, зараз затримка виплат по лікарняних складає близько два місяці» [2].

Фінансові проблеми Фонду соціального страхування розпочались внаслідок прийнятих урядових ініціатив із зменшення розміру ЄСВ майже вдвічі та зменшення у 1,5 рази частки єдиного внеску до Фонду. Як наслідок, із виплат застрахованим особам по тимчасовій непрацездатності, а також по вагітності та пологах уже на сьогодні утворилась двомісячна заборгованість. Також однією з вагомих причин, що вплинули на таку ситуацію є необґрунтовано видані та підроблені лікарняні, що призвело до мільярдних втрат Фонду. За

офіційними даними в 2018 році 27,3% лікарняних серед перевірених видані з порушеннями [5].

З огляду на вище сказане, можна вважати доцільним посилення контролю з боку органів Державної фіскальної служби України та Державної інспекції України з питань праці за роботодавцями щодо додержання законодавства про працю, зайнятості населення, законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування за своєчасністю і повнотою надходжень та цільовим використанням коштів Фонду соціального страхування для упередження неправомірних виплат. Основними завданнями подальшого реформування Фонду має стати: збільшення надходжень до бюджету Фонду, покращення використання коштів за цільовим призначенням, підвищення ефективності діяльності Фонду, що забезпечить реалізацію конституційних прав громадян на соціальний захист в умовах ринкових демократичних трансформацій.

Отже, Фонд соціального страхування України має досить важливе соціальне значення сьогодні, оскільки його діяльність спрямована на компенсацію або мінімізацію наслідків зміни соціального або матеріального становища. Подальший розвиток та реформування Фонду повинно забезпечити не лише покращення матеріального стану осіб у період настання страхових випадків, але й спонукати до створення засад покращення громадянами їх якості життя та здоров'я як на державному, так і на регіональному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гордей О. Д., Биховченко В. П., Суханова А. В., Новицька О. В. Державні цільові фонди : навч. посіб. / за заг. ред. О. Д. Гордей. – Ірпінь: УДФС, 2017. – 325 с.
2. Дефіцит бюджету Фонду соціального страхування України: причини та наслідки [Електронний ресурс] // Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ». – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2709679-pro-budzet-fondu-socialnogo-strahuvanna-ukraini.html>
3. Кичко І. І. Реалізація соціальних функцій держави через Фонд соціального страхування / І. І. Кичко, Л. І. Борисенко, І. В. Губа // Фінансові дослідження. – 2017. – № 2 (3). – с. 112 -119.
4. Кульчицька О. І. Суб'єкти права соціального забезпечення України : дис. канд. юрид. наук : 12.00.05 / О. І. Кульчицька ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2007. – 188 с.

5. Офіційний сайт Фонду соціального страхування України [Електронний ресурс]. – www.fse.gov.ua

6. Сирота И. М. Все о пенсиях, пособиях, социальной защите граждан Украины: Научно-практический комментарий и сборник нормативных актов. Изд. пятое, перераб. и доп. / И. М. Сирота. – Харьков : Одиссей, 2004. – 704 с.

7. Соловйов О. В. Фонд соціального страхування України як суб'єкт загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання / О. В. Соловйов // Право та інновації. – 2016 – № 1 (13) – с. 179-184

8. Юровська В. В. Правове регулювання відносин в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття : дис. канд. юрид. наук : 12.00.05 / В. В. Юровська ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2005. – 218 с.

Мороз Оксана Олегівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Коляда Тетяна Анатоліївна,
*к.е.н., с.н.с., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ГАРАНТОВАНИХ ДЕРЖАВОЮ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Однією з ознак цивілізованого суспільства є належний розвиток соціальної сфери. У сучасних умовах, вирішення соціальних проблем суспільства та фінансове забезпечення соціальних послуг стає однією з основних функцій держави, оскільки приватний сектор не зацікавлений у фінансуванні суспільних послуг через їх низьку рентабельність. Першочерговою проблемою бюджетного фінансування соціальної сфери, як невід'ємної складової соціально-економічного розвитку України, є недостатній рівень фінансування видатків соціального спрямування з бюджетів різних рівнів. Означена проблема є особливо актуальною та соціально значущою для України, яка прагне розвиватися у демократичному напрямку, підвищуючи

життєвий рівень своїх громадян шляхом проведення активної, виваженої соціальної політики.

Дослідженню проблематики фінансового забезпечення надання соціальних послуг присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників і науковців, таких як: Арістова І., Болотіна Н., Воронцова І., Дубич К., Кравченко М., Коляда Т., Міщенко К., Музиченко Г., Огінська А., Рудкевич І. Сокирко О., Ріппа М та ін.

Незважаючи на значні напрацювання в даній сфері, питання бюджетного фінансування системи соціальних послуг є недостатньо висвітленим, тому потребує додаткового розгляду та визначення напрямів реформування.

Метою дослідження є розкриття особливостей бюджетного фінансування гарантованих державою соціальних послуг в Україні та визначення напрямів удосконалення.

В умовах стрімкого динамічного розвитку усіх сфер суспільного життя для нашої країни вагоме значення посідає розвиток соціальної сфери. Основним законодавчим актом України, що регулює сферу надання соціальних послуг, є Закон України «Про соціальні послуги», який дає таке визначення: «Соціальні послуги – комплекс заходів із надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самотійно їх подолати, з метою розв’язання їхніх життєвих проблем» [1].

Основними джерелами фінансування соціальної сфери є бюджетні та позабюджетні фінансові ресурси. Бюджетними фінансовими ресурсами є кошти державного та місцевих бюджетів. Ключову роль у фінансуванні галузей соціальної сфери відіграють саме бюджетні кошти.

За визначенням А. Ю. Огінської, «видатки бюджету на соціальний захист – це кошти, спрямовані окремим верствам населення при повній, частковій або тимчасовій втраті працездатності, втраті годувальника, у випадку безробіття з незалежних від низ обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом, а також за певних економічних умов всім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва, економічної кризи тощо) задля забезпечення необхідних соціальних гарантій та стандартів» [2, с.13].

В Україні бюджетне фінансування соціального захисту та соціального забезпечення здійснюється на сьогоднішній день відповідно до положень Бюджетного кодексу України за рахунок державного та

місцевих бюджетів, а також коштів державних позабюджетних цільових фондів.

Сфера соціального захисту та соціального забезпечення є найбільш витратною статтею Зведеного бюджету України, яка за показниками валових обсягів випереджає сфери охорони здоров'я, освіти та видатки на економічну діяльність. Саме тому проаналізуємо склад та структуру видатків Зведеного бюджету України за 2015-2018 рр. (табл.1).

Таблиця 1

**Склад та структура видатків Зведеного бюджету
України за 2015-2019 рр.**

Показники	2015		2016		2017		2018	
	млрд. грн.	% до ВВП	млрд. грн.	% до ВВП	млрд. грн.	% до ВВП	млрд. грн.	% до ВВП
Загальнодержавні функції	117,64	5,92	134,26	5,63	166,3	5,57	191,55	5,38
Оборона	52,02	2,62	59,36	2,49	74,36	2,49	97,2	2,73
Громадський порядок, безпека та судова влада	54,96	2,76	72,06	3,02	88,49	2,97	118,06	3,32
Економічна діяльність	56,26	2,83	66,19	2,78	102,88	3,45	140,76	3,96
Охорона навколишнього природного середовища	5,23	0,26	6,25	0,26	7,35	0,25	8,24	0,23
Житлово-комунальне господарство	15,7	0,79	17,54	0,73	27,19	0,91	30,02	0,84
Охорона здоров'я	71,01	3,57	75,5	3,17	102,4	3,43	115,85	3,26
Духовний та фізичний розвиток	16,23	0,82	16,9	0,71	24,34	0,82	28,99	0,81
Освіта	114,19	5,74	129,44	5,43	177,91	5,96	210,03	5,90
Соціальний захист та соціальне забезпечення	176,34	8,87	258,33	10,83	285,76	9,58	309,36	8,69

Джерело: складено автором за даними Державної казначейської служби України (<http://treasury.gov.ua>)

Як свідчать наведені дані, обсяги річних видатків на соціальну сферу в Україні мали тенденцію до зростання у період з 2015 по 2018 роки. Найбільший обсяг видатків у 2018 році був здійснений для забезпечення соціального захисту та соціального забезпечення – 309,36 млрд. грн. (25% від загальної суми видатків зведеного бюджету). Найменше витрат було здійснено на охорону навколишнього середовища і духовний та фізичний розвиток.

Витрачання таких значних обсягів державних ресурсів на виконання соціальних функцій можуть собі дозволити лише провідні країни, де запроваджено систему державного соціального страхування. Для України це виступає додатковим чинником, що породжує хронічний дефіцит бюджету [3, с.103].

У структурі видатків зведеного бюджету України на соціальний захист і соціальне забезпечення найбільшу питому вагу (понад 50 % від загальної суми) складають видатки на соціальний захист пенсіонерів (табл. 2).

Таблиця 2

Структура видатків Зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення за 2015-2019 рр.

Показник \ Рік	2015	2016	2017	2018
Соціальний захист на випадок непрацевдатності	4,93	3,99	4,49	5,21
Соціальний захист пенсіонерів	56,47	57,14	49,07	51,05
Соціальний захист ветеранів війни та праці	3,05	2,70	2,38	3,31
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	20,69	15,76	15,44	13,54
Соціальний захист безробітних	0,03	0,04	0,04	0,05
Допомога у вирішенні житлового питання	8,80	16,11	24,05	22,38
Соціальний захист інших категорій населення	4,89	3,23	3,31	2,99
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	0,01	0,01	0,01	0,01
Інша діяльність у сфері соціального захисту	1,13	1,03	1,21	1,46

Джерело: складено автором за даними Державної казначейської служби України (<http://treasury.gov.ua>)

За даними Пенсійного фонду України у 2015 та 2018 рр. видатки бюджету ПФУ перевищували доходи на 1,0 та 4,7 млрд. грн. відповідно. У 2015-2018 рр. також спостерігається подальше зростання загальної заборгованості з платежів до ПФУ [4]. За 2015-2018 рр. загальна заборгованість з платежів до ПФУ зросла на 74%. Найбільший темп приросту був характерний для 2018 року порівняно з 2017 роком та становив 38%.

Особливістю фінансування гарантованих державою соціальних послуг в Україні є те, що нестача коштів у позабюджетному Пенсійному фонді для виплати пенсій за віком відбувається за рахунок трансфертів з державного бюджету, що суперечить нормам чинного бюджетного законодавства [5]. Крім того, дефіцит Пенсійного фонду постійно зростає. Зараз він покривається з коштів державного бюджету, що суперечить нормам законодавства і унеможлиблює ідею побудови в нашій країні накопичувальної системи пенсійного забезпечення.

Відмітимо, що 100 % надходжень з державного бюджету України за січень-квітень 2019 року були направлені на фінансування саме пенсійних виплат [6]. Загалом за перші чотири місяці 2019 року фактичні видатки перевищили заплановані на 8,9 млрд. грн.

Однак варто зазначити, що упродовж 2015-2018 рр. чисельність пенсіонерів в Україні знижується, так у 2018 році чисельність осіб, що отримують пенсію, порівняно з 2015 роком скоротилася на 7%.

Друге місце за пріоритетністю витрачання бюджетних коштів в Україні посідає освіта. У структурі видатків бюджету на освіту найбільшу питому вагу в 2018 році мали видатки на загальну середню освіту – 48,42 %, вищу освіту – 21,07%, дошкільну освіту – 15,13 %. Загалом обсяги фінансування сфери надання освітніх послуг є досить високими – 5,9 % від ВВП. Це пов'язано з наявністю великої кількості державних вищих навчальних закладів і необхідністю їхнього забезпечення державним замовленням, нерозгалуженістю системи надання приватних освітніх послуг у шкільних і дошкільних закладах через низький рівень платоспроможності населення на недосконалість правового регламентування діяльності таких закладів.

Аналіз пріоритетних напрямів витрачання бюджетних коштів свідчить, що в Україні досить велика частка видатків йде на фінансування сфери охорони здоров'я. Так як більшість громадян не має можливості користуватися приватними медичними послугами, це

призводить до інтенсивного скорочення кількості населення країни та погіршення стану здоров'я нації в цілому. Незважаючи на те, що видатки на охорону здоров'я щорічно збільшуються, у % до ВВП даний показник майже не змінюється і коливається в межах 3-3,5 %. Така сума є недостатньою для надання якісних медичних послуг, оскільки майже 60 % від загального обсягу видатків на охорону здоров'я спрямовується на виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ цієї сфери. Дана ситуація свідчить про необхідність проведення реформ у сфері охорони здоров'я та запровадження обов'язкового медичного страхування [8, с.1140].

Вважаємо за доцільним розробити довгострокову національну та регіональну стратегії розвитку соціальної сфери загалом і, зокрема, стратегію надання соціальних послуг уразливим верствам населення, також здійснення поступового переходу від кошторисного фінансування постачальників соціальних послуг до іншої форми прямого фінансування – замовлення соціальних послуг, яке здійснюється за принципом купівлі послуг, де розпорядник бюджетних коштів стає повноцінним замовником послуг на користь третіх осіб – споживачів послуг. Також необхідним є поступове впровадження в Україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення [9, с.45]. Крім того варто створити умови та розробити такі механізми в державі, щоб кожен громадянин мав можливість, через системи страхових внесків, самостійно визначити необхідний для себе рівень фінансування соціальних послуг. Йдеться насамперед про пенсійне та медичне страхування. На рахунок отримання вищої освіти, то доцільно використати досвід провідних країн світу, де протягом багатьох років уже активно функціонує система кредитування з пільговими умовами.

Таким чином можна констатувати, що у сьогоденних умовах економічної та соціальної напруги в Україні потреба в якісному фінансовому забезпеченні сфери надання соціальних послуг є дуже високою. Соціальні послуги передбачають певні заходи, які спрямовані на соціальне забезпечення осіб у складних життєвих обставинах, що становлять ризики для життя. В Україні сфера соціальних послуг недостатньо розвинена та потребує збільшення обсягів фінансування, вдосконалення законодавства, децентралізації функцій суб'єктів, що надають соціальні послуги, та тісної взаємодії державного та недержавного секторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про соціальні послуги: Закон України від 19.06.2003 № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
2. Огінська А.Ю. Роль видатків бюджету на соціальний захист у реалізації соціальної політики держави [Текст] / А.Ю. Огінська // Наука й економіка. – 2014. - № 2 (34). – С. 11-16.
3. Коляда Т.А. Фінансове забезпечення соціальних функцій держави: стан, тенденції та напрямки оптимізації / Т.А. Коляда // Проблеми економіки. – 2014. - № 3. – С. 100-107.
4. Аналіз діяльності Пенсійного фонду України 2 2015-2018 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2019-05-16.pfu-2015-2018.pdf>
5. Коляда Т.А., Музиченко Г.В. Вплив демократії на обсяг гарантованих державою соціальних послуг населенню та їх рівень фінансового забезпечення в умовах посткризового розвитку економіки [Електронний ресурс] / Т.А. Коляда, Г.В. Музиченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - № 1. – 2012. – С. 181-189. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuvi.gov.ua/e-journals/Znprnudps/2012_1/pdf/12ktadoe.pdf
6. Пенсійний фонд України. Огляд основних підсумків роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/category/informatsiya/byudzheth/analitika/oglyad-osnovnyh-pidsumkiv-roboty/>
7. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України: [монографія] / М.М. Руженський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2013, - 318 с.
8. Сокирко О.С. Розвиток медичного страхування: зарубіжний досвід та можливості його використання в Україні / О.С. Сокирко, І.А. Кобзар, І.С. Ханалієва // Економіка і суспільство. – 2018. – Вип. № 19. – С. 1139-1145.
9. Ріппа М.Б. Становлення системи пенсійного забезпечення України: нормативний і соціально-демографічний аспекти / М.Б. Ріппа // Світфінансів. – 2017. - № 1 (18). – С. 44-55.

Ніколайчук Ольга Русланівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Суханова Алла Валеріївна,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ КРИЗИ

На сучасному етапі розвитку в Україні підприємницька діяльність потерпає від кризи, що спричинена економічною та політичною нестабільністю в країні. Діяльність в таких умовах призводить до низької ефективності функціонування суб'єктів господарювання, погіршення їх рівня розвитку та збільшення кількості збиткових підприємств, багато з яких знаходяться на грані банкрутства. Саме в зв'язку з неможливістю дати гарантію на відсутність неспроможності підприємства в майбутньому використовують антикризові заходи спрямовані на попередження банкрутства та виходу з цього стану.. Одним із таких заходів є процес реструктуризації.

Дослідження пов'язані із визначенням теоретико-методичних засад реструктуризації підприємств, з знайшли відображення працях науковців, як:

Метою статті є аналіз економічної сутності поняття реструктуризації та з'ясування її ролі в стратегічному розвитку суб'єкта господарюванні.

Економічна дійсність сьогодення майже щодня нам демонструє, що збиткова діяльність підприємства, низький рівень рентабельності або нераціональне розміщення його фінансових ресурсів призводять до незадовільного фінансово-економічного стану підприємства, яке дуже швидко може призвести до банкрутства.

Вітчизняна нормативно-правова база, зокрема Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначає реструктуризацію підприємства як 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, на зміну форми власності, управління,

організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, підвищенню ефективності виробництва, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та повному або частковому задоволенню вимог кредиторів [1]. Її метою є саме запобігання можливому банкрутству підприємства або збільшення його конкурентоспроможності та спрямована вона на поліпшення фінансового стану компанії. Більш наглядно цілі представлені на наступній схемі (рис. 1).



Рис.1. Цілі реструктуризації підприємства
Складено на основі [2].

Проведення реструктуризації описується етапами зображеними на рисунку 2.

Реструктуризація в Україні є одним із ключових напрямків діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах ринку, цільовим орієнтиром якого є забезпечення ведення успішного бізнесу [10]. Цей процес має враховувати специфіку діяльності підприємства, стосуватися кожного підрозділу та комплексно охоплювати всі сфери діяльності з стратегічною орієнтацією на досягнення.

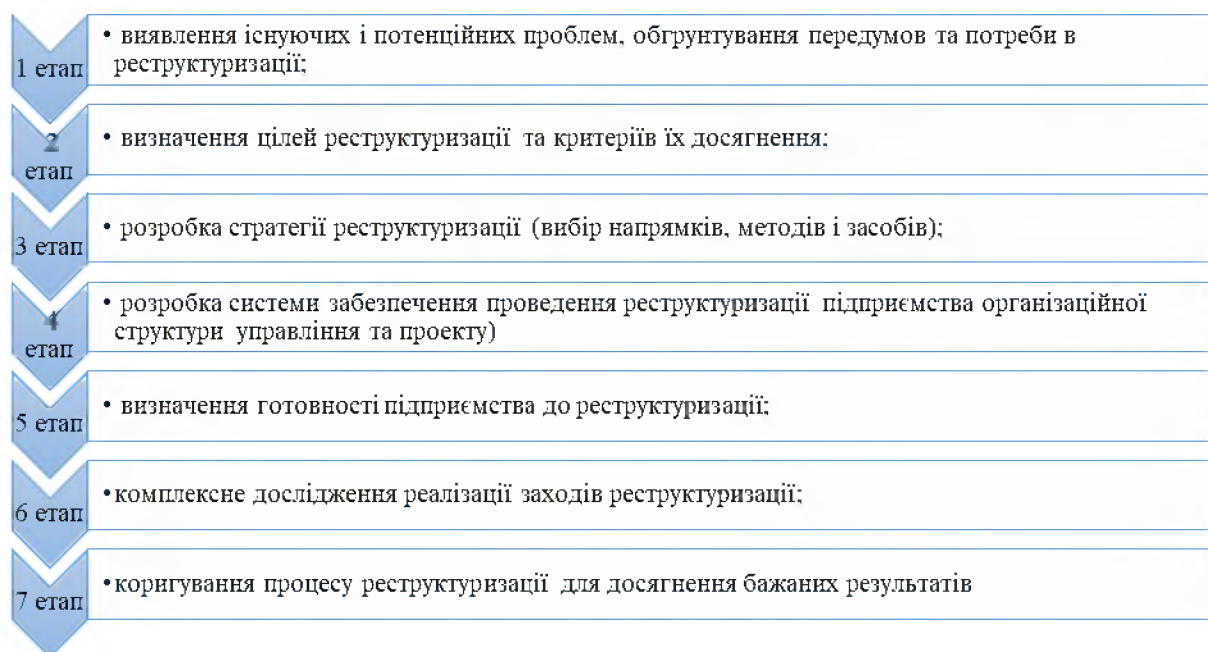


Рис.2. Етапи проведення реструктуризації

Складено на основі [3].

Значна кількість вітчизняних підприємств знаходиться у кризовому стані. А ліквідація значної частини підприємств веде не тільки до руйнування економіки, але і до серйозних, довготривалих негативних соціальних наслідків для країни (рис.3).

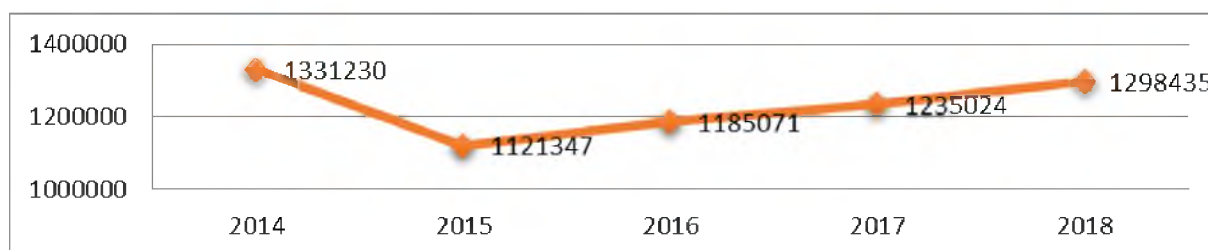


Рис. 2. Кількість суб'єктів господарювання в Україні протягом 2014-2018 рр.

Складено на основі [4].

Проаналізувавши аналітичні показники зміни кількості суб'єктів господарювання впродовж 2014-2018 рр, було виявлено що кількість підприємств у 2018 році в порівнянні з 2014 роком зменшилась на 32 795 суб'єкта господарювання Проте, в порівнянні з 2017 роком у 2018 році кількість суб'єктів господарювання збільшилась на 63 411 одиниць. Але все ж таки, впродовж п'яти років показник кількості підприємств не може досягти показника 2014 року (1 331 230 одиниць).

Із загального обсягу суб'єктів підприємницької діяльності 26,1% – це підприємства із збитковою діяльністю (рис.4).

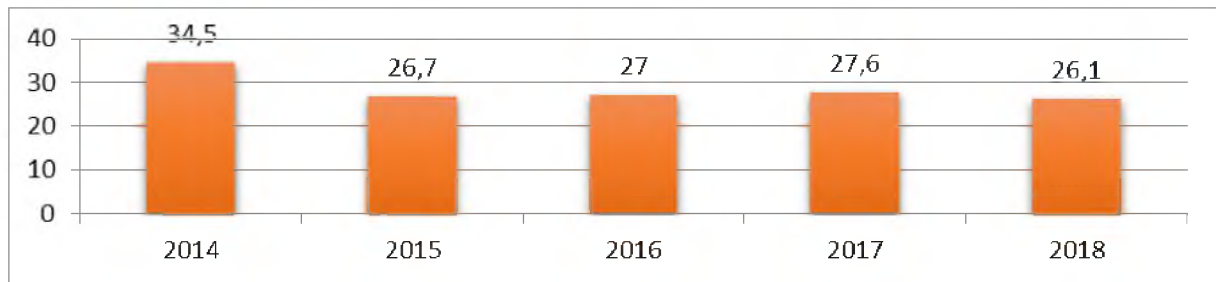


Рис. 3. Динаміка питомої ваги збиткових підприємств в Україні протягом 2014- 2018рр., %

Складено на основі [4].

Не зважаючи на те, що протягом 2014 -2018 рр кількість збиткових підприємств зменшувалась, їх число залишається досить великим. Таке скорочення кількості суб'єктів господарювання пояснюється ліквідацією підприємств унаслідок банкрутства.

Практика реструктуризації багатьох вітчизняних підприємств не дає позитивних результатів навіть за умови участі в цих процесах зарубіжних та вітчизняних консультантів, фахівців окремих дослідних організацій або самостійної розробки планів структурних змін самими підприємствами. Невтішні результати стають стабільними і стійкими, тобто утворюються негативні тенденції. Без розкриття об'єктивних факторів, що стримують реструктуризацію підприємств, не вирішити проблеми підйому економіки.

Основними факторами, які обумовили зниження фінансових результатів діяльності підприємств промисловості є [5]:

- 1) нестабільна політична ситуація в країні та воєнні дії на Сході;
- 2) зниження платоспроможного попиту населення та обмеження економічних зв'язків з іншими країнами;
- 3) інфляційні процеси та знецінення національної грошової одиниці;
- 4) нестабільність податкового законодавства, прорахунки грошово-кредитної політики НБУ та бюджетної політики уряду;
- 5) корупційні явища в економіці та значний обсяг «тіньового» сектору;
- 6) недосконала регуляторна політика щодо ведення бізнесу.

Відомий у всьому світі колишній директор General Electric Джек Уелч привернув увагу суспільства своїми радикальними методами ведення справ. Це дало поштовх для дослідження реструктуризації, як процесу структурної перебудови бізнесу. В основу успішної реструктуризації компанії Джек Уелч заклав такі складові[6]:

- модернізація традиційної компанії, перетворення її в зразок нової мобільної корпорації, яка стала моделлю для XXI століття;
- трансформація консервативної корпоративної культури в інноваційну;
- привнесення нових цінностей і поглядів, нове розуміння лідерства та ролі корпоративного духу.

Реструктуризаційні заходи здійснюються за допомогою певних інструментів, перелік яких залежать від фінансово-економічних умов підприємства.

Через нестабільність зовнішнього середовища підприємства стикаються з безліччю проблем. Ризик, пов'язаний із здійсненням підприємницької діяльності, спричиняє те, що іноді проведення реструктуризації або використання інструментів, що регулюють банкрутство підприємств, є необхідним кроком.

Отже, процес реструктуризації складається з майнових, організаційних, економічних, фінансових та технічних змін, адаптованих до ефективного виконання цілей компанії, зміни потреб клієнта, конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання, очікувань підрядників зміни законодавчих норм належать лише деяким фактори, що мають прямий вплив на рішення підприємства про реструктуризацію підприємницької діяльності. Це може бути здійснено шляхом злиття з іншими підприємствами, вибору ключових сфер діяльності або консолідації.

При здійсненні реструктуризації підприємство має змогу поліпшити економічні і фінансові показники діяльності на короткострокову і довгострокову перспективи, залучити довгострокові зобов'язання, збільшити ринкову вартість власного капіталу компанії, посилити конкурентоспроможність продукції на ринку, розширити існуючий або завоювати новий ринковий сегмент і уникнути банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Черкун В.Г. Санация предприятия-должника как способ предотвращения банкротства // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LXII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2(62). URL: [https://sibac.info/archive/economy/2\(62\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/2(62).pdf)
3. Кіпа М. О. Теоретичні моделі формування організаційного забезпечення реструктуризації підприємства // Інвестиції: практика та досвід №11/2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/11_2018/8.pdf
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Андрущак Є.М. Фінансова санація як спосіб запобігання банкрутству підприємств / Андрущак Є.М., Біленька В.А // Молодий вчений» № 9 (61) вересень, 2018 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/9/102.pdf>
6. Свінцицька О.М. Процес реструктуризації як стратегія адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/112322-239259-1-PB%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/112322-239259-1-PB%20(3).pdf)

Пужакова Анастасія Сергіївна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Гордей Оксана Дмитрівна
д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул

СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ БЕЗРОБІТТЯ ТА ПРИЧИНИ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ

На сьогоднішній день, однією з най глобальніших проблем сучасного суспільства є феномен безробіття, навіть країни з високим економічним розвитком страждають від цього явища. Високий рівень зайнятості населення не може бути забезпечений лише дієвими ринковими механізмами, адже на рівень безробіття впливає багато чинників, наприклад, такі як рівень освіченості громадян, сезонні коливання в рівнях виробництва окремих галузей економіки, дискримінація на ринку праці (наприклад, щодо жінок або студентів) та навіть «людський фактор» - завищені очікування.

Багато десятиліть велика кількість, вчених, політиків, громадських діячів намагаються знайти шлях до вирішення даної проблеми, але для того, щоб знайти рішення необхідно детально розібратися в сутності та видах безробіття та проаналізувати причини виникнення цього явища, тому вибрана для дослідження тема є актуальною.

Питаннями ринку праці, зайнятості населення, рівнем безробіття, чинниками, що стимулюють розвиток безробіття були зацікавлені багато наукових діячів, такі дослідники як: О. Д. Гордей, О. М. Денисюк, Т. В. Дудка, С. Г. Кафлевська, К. В. Котляревська, Т. М. Краснопольська, Н. В. Папаєвич, О. В. Полуяктова, С. В. Попов, Т. К. Романіка, А. Г. Стадник, С. В. Тютюникова.

Метою дослідження є визначення сутності та видів безробіття, аналіз причин виникнення цього процесу, тобто вивчення теоретичних аспектів для їх подальшого використання при подальших пошуках вирішення цієї проблеми.

Безробіття – це не тільки складне економічне та соціальне, але й психологічне явище, яке призводить до моральної деградації населення та потребує термінового вирішення. Для того, щоб зрозуміти сутність безробіття розглянемо дефініцію даного поняття (таблиця 1).

Дефініція поняття «безробіття»

№	Джерело	Термін
1	С. В. Тютюнникова	«Безробіття - це складне соціально-економічне явище, при якому частина економічно активного населення не має роботи й заробітку» [8].
2	Т. К. Романіка	«Безробіття - це відсутність можливості для робітників, що здатні й бажають працювати, мати місце роботи, яке дає право на отримання доходу» [7].
3	О. М. Денисюк	«Безробіття - це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу» [3].
4	С. Г. Кафлевська	«Безробіття - це таке соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі й стає «зайвою»» [5].
5	Т. В. Дудка	«Безробіття - один із головних соціальних ризиків, що підстерігає людину у сучасному суспільстві» [4].

Джерело: побудовано автором на основі даних [3, 4, 5, 7, 8]

Отже, безробіття – це незайнятість у суспільному виробництві працездатного населення, охочого мати роботу, яку воно здатне виконувати, проте пропозиція робочої сили на ринку праці перевищує попит.

Основними причинами виникнення безробіття є:

- добровільне звільнення з метою пошуку більшого рівня заробітної плати;
- добровільне звільнення з метою пошуку кращого місця розташування стосовно місця проживання;
- добровільне звільнення з метою пошуку більш змістовної роботи;
- спад виробництва на підприємствах;
- зниження попиту на ряд професій;
- структурні зміни в економіці країни чи певного регіону;
- зменшення чи обмеження попиту на товари або послуги;
- постійний розвиток технологій;
- демографічні зміни в складі та чисельності робочої сили;
- нерівномірність розвитку продуктивних сил у народному господарстві, в окремих регіонах.

Можемо спостерігати, що причин виникнення безробіття може бути дуже багато, але сьогодні економісти розглядають не безробіття в цілому, а конкретні його виявлення (форми, види).

На рисунку 1 розглянемо види безробіття.

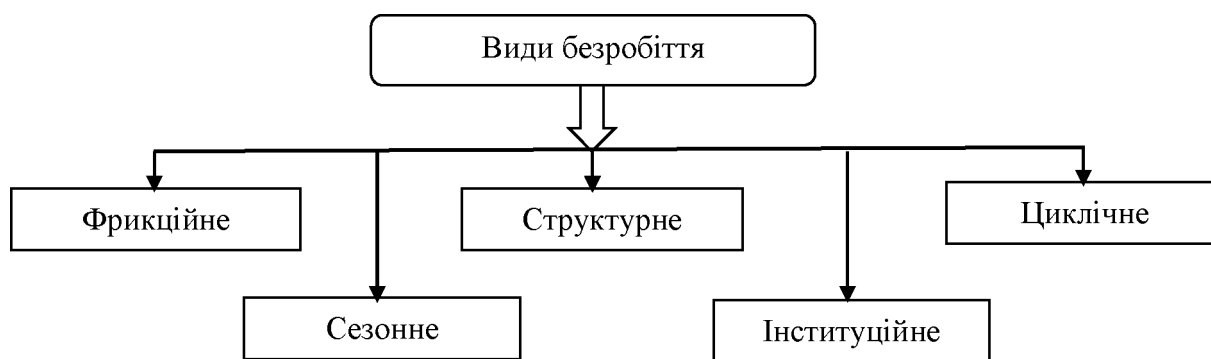


Рис. 1. Види безробіття

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Фрикційне безробіття пов'язане з тими особами, які звільнились із основного місця роботи у зв'язку з незадовільними умовами праці, низьким рівнем заробітної плати, місцем розташування підприємства.

Структурне безробіття пов'язане із технологічними та структурними змінами суспільного виробництва, внаслідок чого виникає невідповідність між попитом і пропозицією робочої сили за різноманітними класифікаціями.

Циклічне безробіття виникає внаслідок зниження попиту та товари та послуги, внаслідок чого знижується попит на людський капітал і, як наслідок, збільшується рівень безробіття.

Сезонне безробіття пов'язане з деякими галузями виробництва, які потребують залучення людської праці лише на певний проміжок часу, внаслідок чого робітник залишається без роботи або шукає інший підрібок на наступний проміжок часу.

Інституційне безробіття є частиною фрикційного безробіття та виникає внаслідок надмірних соціальних грошових виплат, запровадження гарантованої мінімальної заробітної плати, недосконалості податкового законодавства, що призводить до того, що частина працездатного населення не поспішає працевлаштовуватись.

У рисунку 2 розглянемо форми безробіття.

Застійне безробіття виникає при відсутності в певної частини населення бажання працювати, тим самим унеможливаючи в подальшому працевлаштування. Хронічне безробіття пов'язане з масовим безробіттям, виникає при повільному створенні нових робочих місць, яких довгий період не вистачає на всіх охочих працювати. Добровільне безробіття характеризується наявністю вільних робочих місць на

ринку праці. Примусове безробіття – форма безробіття, за якої працездатна людина, яка має достатній рівень кваліфікації та бажання працювати, не може знайти роботу через незалежні від неї самої причини. Відкрите безробіття – ситуація коли людина визнає, що вона не може знайти роботу та зареєстрована на біржі праці. Приховане безробіття – ситуація, при якій частина безробітних громадян не зареєстровані на біржі праці.

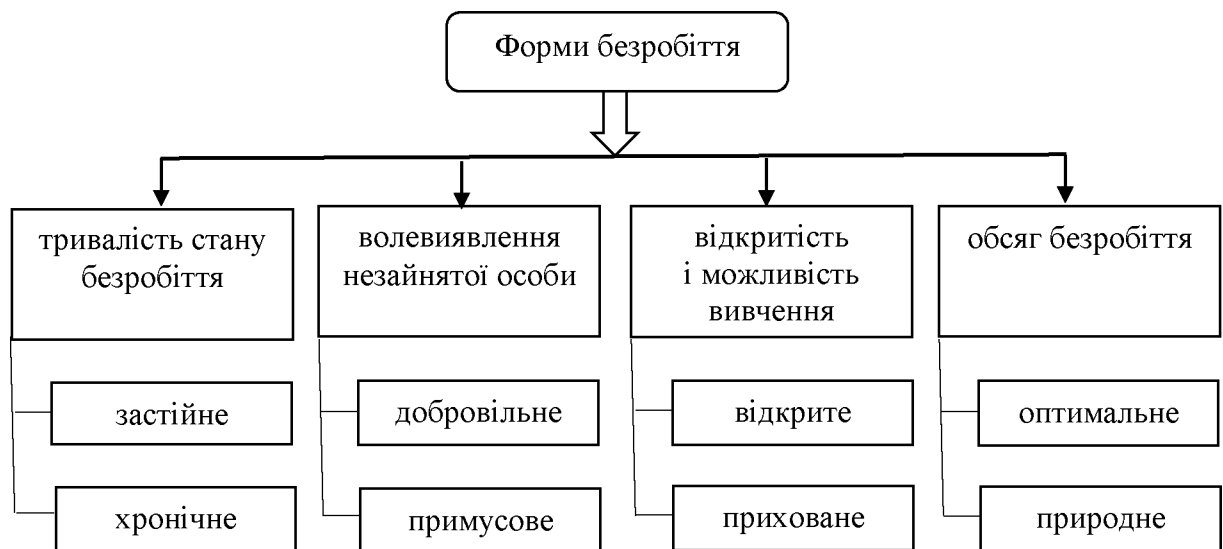


Рис. 2. Форми безробіття

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Оптимальним вважається безробіття з рівнем, що є нижче нормального рівня безробіття. Природним безробіття вважається коли збільшення попиту на людський капітал не призводить до зменшення рівня безробіття. Ю. В. Машика вважає, що «високий рівень безробіття – це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі глибоких практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно-активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня» [6].

Отже, можемо зробити висновок, що з питанням безробіття стикалась майже кожна сім'я і вирішення даної проблеми має бути на першому плані в кожній країні. Держава має активізувати політику зайнятості, яка буде орієнтована на довгостроковий період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безробіття і його види. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/8/828.html>.
2. Безробіття. Суть, основні типи і форми. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://pidruchniki.com/11151212/politekonomiya/bezrobittya_sut_osnovni_tipi_formi.
3. Денисюк О. М. Безробіття: стан, тенденції, загрози та шляхи його подолання в Україні / О. М. Денисюк // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3. – С. 28-33. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppecu_2015_3_5.
4. Дудка Т. В. Безробіття як одна з основних соціально-економічних проблем України / Т. В. Дудка, Ю. О. Ващишина, О. М. Голік // Вісник Національного транспортного університету. – 2016. – № 3. – С. 66-74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2016_3_12.
5. Кафлевська С. Г. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України / С. Г. Кафлевська, О. С. Лисюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4 (70). – с. 48-53. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/790.pdf>.
6. Машика Ю. В. Зайнятість та безробіття в постіндустріальній економіці / Ю. В. Машика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.3. – С. 278-282. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2015_25.3_47.
7. Романіка Т. К. Соціально-економічні наслідки молодіжного безробіття / Т. К. Романіка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2017. – № 3 (81). – с. 116–123. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1295/1130>.
8. Тютюнникова С. В. Безробіття в умовах глобалізації / С. В. Тютюнникова, Т. К. Романіка // Соціальна економіка. – 2016. – № 2. – С. 61-68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2016_2_11.
9. Hordei O., Patsai B. Priority directions of the financial support of the population's living standards in Ukraine / O. Hordei, B. Patsai – University Economic Bulletin, 36/1. – 2018. – P. 275-285

Тернова Надія Юріївна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Луніна Інна Олександрівна,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ПЛАНУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті досліджено сутність, класифікацію та методи планування капітальних видатків. Проаналізовано планові та фактичні показники капітальних видатків Державного бюджету України, а також здійснено аналіз їхньої структури. Висвітлено основні проблеми планування капітальних видатків державного бюджету та напрямки їх вирішення.*

Постановка проблеми. Збільшення рівня ефективності суспільного відтворення внаслідок зміцнення виробничої діяльності усіх підприємницьких структур реального економічного сектора можливе тільки за умови інтенсифікації відтворення і покращення застосування діючого механізму основних засобів за рахунок збільшення капітальних видатків. На сучасному етапі удосконалення фінансово-бюджетних відносин в нашій державі посилює необхідність розвитку системи бюджетного планування та підвищення ефективності капітальних видатків державного бюджету.

Бюджетне планування капітальних видатків як інструмент управління бюджетними коштами дозволяє визначити альтернативні варіанти вирішення проблем і сприяє відкритості та прозорості під час прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів методам планування капітальних видатків приділяли увагу такі науковці: Корнієнко Н. М, Набатова Ю. О., Фетіщенко Є. М. та інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні сутності капітальних видатків, методів їх планування, висвітлення основних проблем та шляхів їх вирішення при їх плануванні в умовах соціально - економічної та політичної нестабільності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування капітальних видатків державного бюджету є комплексом заходів стосовно визначення напрямів і обсягів їх використання і здійснюється державними органами влади з метою забезпечення реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Підґрунтям побудови дієвої системи розподілу бюджетних ресурсів є методологія планування капітальних видатків бюджету.

Перед тим як визначити як дослідити методологію планування капітальних видатків, визначимо що ж таке капітальні видатки?

Відповідно до наказу Міністерства Фінансів України від 12.03.2012 №333 “Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету” капітальними видатками є видатки, котрі спрямовуються на придбання основного капіталу (обладнання і предметів довгострокового користування), необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо), на капітальні інвестиції, капітальний ремонт; на створення державних запасів і резервів; на придбання капітальних активів; невідплатні платежі, компенсацію втрат, пов’язаних з пошкодженням основного капіталу. Критерії (вартісний та часові показники) капітальних видатків регулюються чинним законодавством [1].

До капітальних видатків відносять: капітальні вкладення виробничого і невиробничого призначення; фінансування структурної перебудови національного господарства; субвенції та інші видатки, пов’язані з розширенням відтворенням [1].

Під час планування капітальних видатків державного бюджету формуються орієнтири бюджетної політики, обумовлені цілями і завданнями соціально-економічного розвитку держави.

Методи планування капітальних видатків державного бюджету показано на рис 1.

Метод коефіцієнтів передбачає здійснення розрахунку бюджетних показників на основі досягнутих в минулому періоді показників розвитку і коригування їх згідно із коефіцієнтами, котрі відображають зміни, які передбачаються в плановому періоді.

Нормативний метод бюджетного планування полягає в тому, що планові бюджетні показники обраховуються на основі встановлених прогресивних норм та фінансово-бюджетних нормативів. За основу беруться нормативи, котрі регламентують види надходжень і видатків.

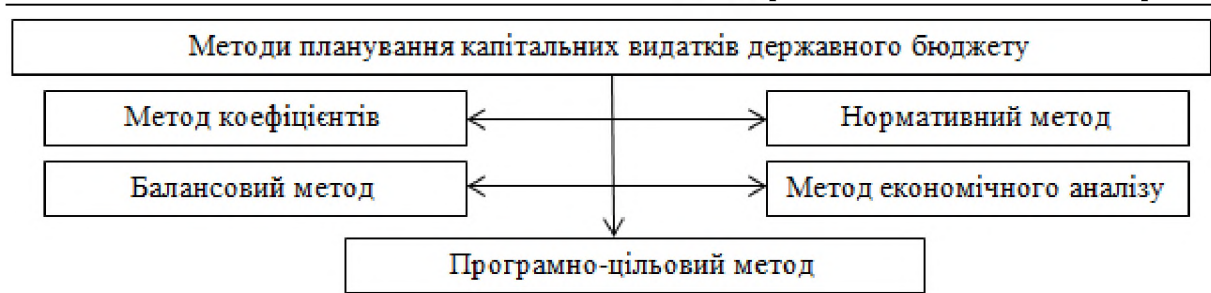


Рис 1. Методи планування капітальних видатків державного бюджету

Джерело: [1]

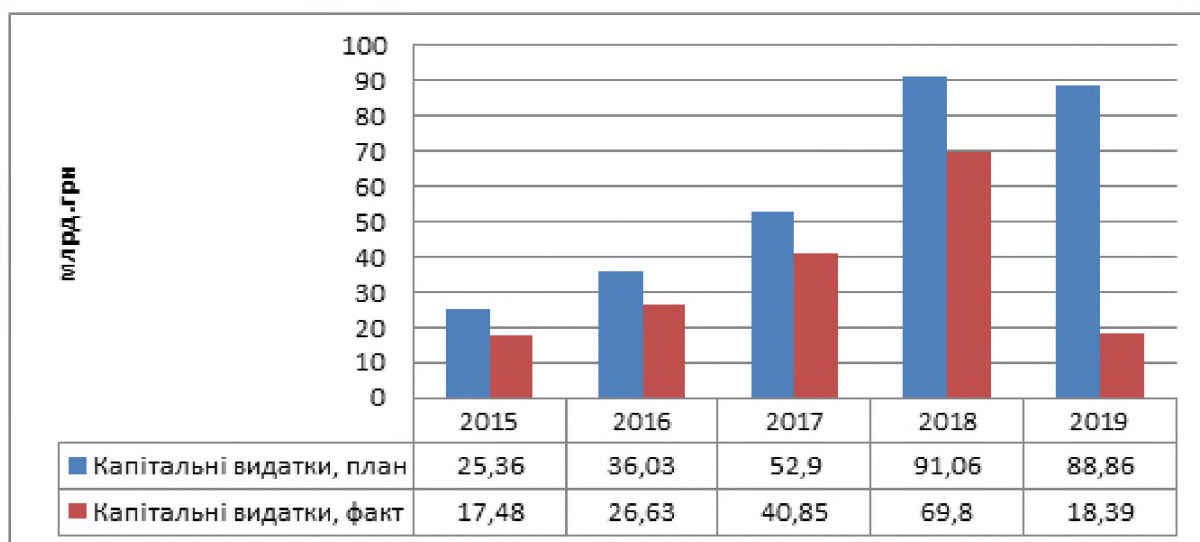
Завдяки балансовому методу вдається досягти узгодженості між видатками бюджету і джерелами їхнього покриття, встановити зв'язок між суспільними потребами і наявним обсягом фінансових ресурсів в країні. Метод надає можливість виявити дефіцит бюджетних грошових коштів та перерозподілити їх між різними ланками бюджетної системи ефективно та обґрунтовано.

Завдяки методу економічного аналізу внаслідок зіставлення планових показників із фактичними визначається рівень виконання бюджетних показників за минулий період. Під час аналізу даних минулого періоду виявляються причини неповноти акумуляції грошових коштів до державного бюджету, визначається рівень ефективності та результативності використання бюджетних коштів.

Програмно - цільовий метод виходить із необхідності спрямування бюджетних ресурсів на проведення суспільно значущих державних заходів і передбачає формування бюджету за спеціальними програмами, котрі спрямовуються на досягнення конкретних цілей та завдань, що дає чітке розуміння державним органам влади і громадськості цільової спрямованості бюджетних коштів [2,с.5].

В контексті нашого дослідження проаналізуємо планові та фактичні обсяги капітальних видатків за 2015 - 2019 роки (рис 2.).

З рис 2 бачимо, що за 2015 - 2019 роки плановий показник капітальних видатків збільшився на 63,5 млрд. грн., відповідно і збільшилась динаміка фактичного виконання бюджетів за 2015 – 2018 роки на 0,91 млрд. грн.. Незважаючи на збільшення планових показників капітальних видатків, вони не виконуються в повному обсязі, зокрема, у 2015 році капітальні видатки виконано на 68,53%, у 2016 році на 79,46%, у 2017 році на 77,22%, у 2018 році на 76,65%, станом на 01.07.2019 капітальні видатки виконано на 20,70%.



*Капітальні видатки, факт станом на 01.07.2019

Рис 2. Динаміка планових та фактичних показників капітальних видатків державного бюджету за 2015 - 2019 роки (млрд.. грн)

Джерело:[3]

В структурі капітальних видатків найбільш питому вагу відіграють придбання основного капіталу та капітальні трансферти, відповідні планові та фактичні показники у 2018 показано на рис 2.

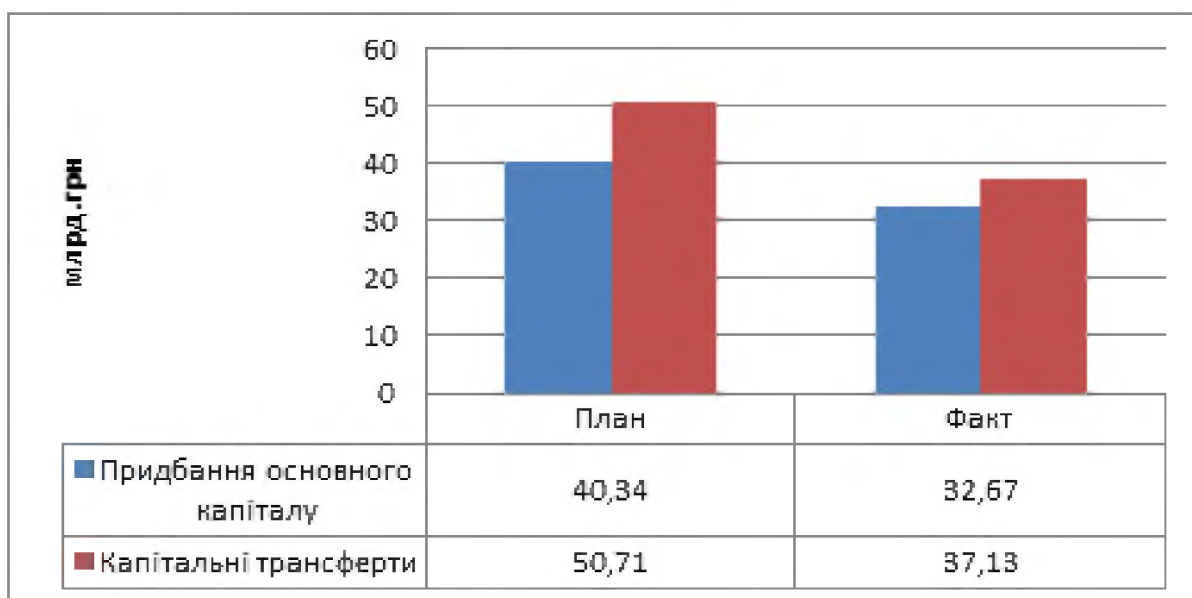


Рис 3. Структура планових та фактичних показників капітальних видатків державного бюджету у 2018 році (млрд.. грн)

Джерело:[3]

З рис 3 бачимо, що капітальні видатки на придбання основного капіталу у 2018 році виконано на 80,99%, а капітальні трансферти на

73,22%, відповідно з рис 2 та рис 3 спостерігаємо проблему недовиконання капітальних видатків, які на нашу думку пов'язані із тим що встановлюється високий плановий рівень капітальних видатків, і тому не можливо їх виконати протягом бюджетного року. Крім того, до проблем планування капітальних видатків державного бюджету слід віднести:

- недосконала система оцінки ефективності бюджетного планування і результативності використання капітальних видатків;
- недостатній рівень відповідальності за діяльність, котра пов'язана із формуванням капітальних видатків;
- неналежний рівень врахування стратегічних цілей, завдань бюджетної політики та пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку територій на багаторічну перспективу під час планування капітальних видатків державного бюджету [4].

До основних напрямів удосконалення підходів до планування капітальних видатків державного бюджету можна віднести:

- удосконалити систему оцінки бюджетного планування капітальних видатків шляхом збалансування капітальних і поточних видатків варто здійснювати на основі запровадження дієвої системи довгострокового планування, яка спрямована на економічне зростання, оптимізацію капітальних видатків та забезпечення їх результативності;
- удосконалення програмних методів бюджетування капітальних видатків дозволить перетворити їх в реальний інструмент здійснення державної політики, концентрацію капітальних видатків на пріоритетних напрямках задля досягнення поставлених цілей;
- потрібно удосконалити структуру бюджетних затрат на користь тих, котрі спрямовані на розвиток. Капітальні видатки мають бути пріоритетними, їхня частка в загальних витратах бюджетної системи України має збільшуватись [5,с.4].

На нашу думку, при плануванні капітальних видатків державного бюджету необхідно удосконалити систему відповідальності за планування даних видатків шляхом внесення до Бюджетного кодексу України статті, яка б регулювала питання відповідальності за планування капітальних видатків державного бюджету України. Це дасть змогу підвищити ефективність використання бюджетних коштів.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що методологія планування капітальних видатків державного бюджету є сукупністю елементів, які визначають вимоги та рекомендації до організації

і підходів до планування капітальних видатків, які потрібні для реалізації державної політики і забезпечення соціально-економічного розвитку держави. В процесі дослідження, ми виявили, що планові показники капітальних видатків Державного бюджету України 2015–2018 роках не виконувалися в повному обсязі, відповідно нами були виявлені проблеми не ефективного планування капітальних видатків та шляхи їх вирішення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету - Наказ Міністерства Фінансів України від 12.03.2012 №333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>
2. Фетіщенко Є. М. Планування видатків державного бюджету: теоретико-методологічний аспект / Є. М. Фетіщенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. Серія : Державне управління. - 2016. - № 2. - С. 84-92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnaddy_2016_2_13.
3. Офіційні дані Державної казначейської служби України: видатки за економічною класифікацією видатків бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>
4. Набатова Ю. О. Проблеми незбалансованості державного бюджету на основі аналізу доходів та видатків бюджетної системи України [Електронний ресурс] / Ю. О. Набатова, А. П. Шостак // Ефективна економіка. - 2017. - № 11. - Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Корнієнко Н. М. Планування видатків державного бюджету як інструмент соціально-економічного зростання / Н. М. Корнієнко // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 12(2). - С. 123-128. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_12\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_12(2)_24).

Хімії Богдана Іванівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Луніна Інна Олександрівна,
д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД : СПІВПРАЦЯ З УКРАЇНОЮ

У світовому економічному просторі в умовах економічної інтеграції впливову роль відіграють міжнародні фінансові організації (далі – МФО). МФО, зокрема Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ), займають провідне місце в Україні серед установ, що надають фінансову підтримку та технічну допомогу для проведення реформ, стабілізації економіки, зміцнення фінансового сектору й підтримки розвитку підприємств. Проте залучення коштів від МВФ здійснює не неоднозначний вплив на економіку країни, що спонукає до дослідження даної теми.

Детальний аналіз теоретичних та практичних аспектів співпраці України з МВФ здійснили такі вітчизняні науковці як О. Кваша [6], М. Федішин [7], Д. Петрик та інші.

Україна є членом Міжнародного валютного фонду з 1992 року. Квота нашої країни становить 2,0118 млрд. СПЗ, що складає 0,42% від квоти всіх країн загалом. МВФ виступає головним фінансовим партнером України, його частка складає 60%. Сьогодні Україна є третьою за розміром непогашених зобов'язань перед Фондом (рис.1) [1].

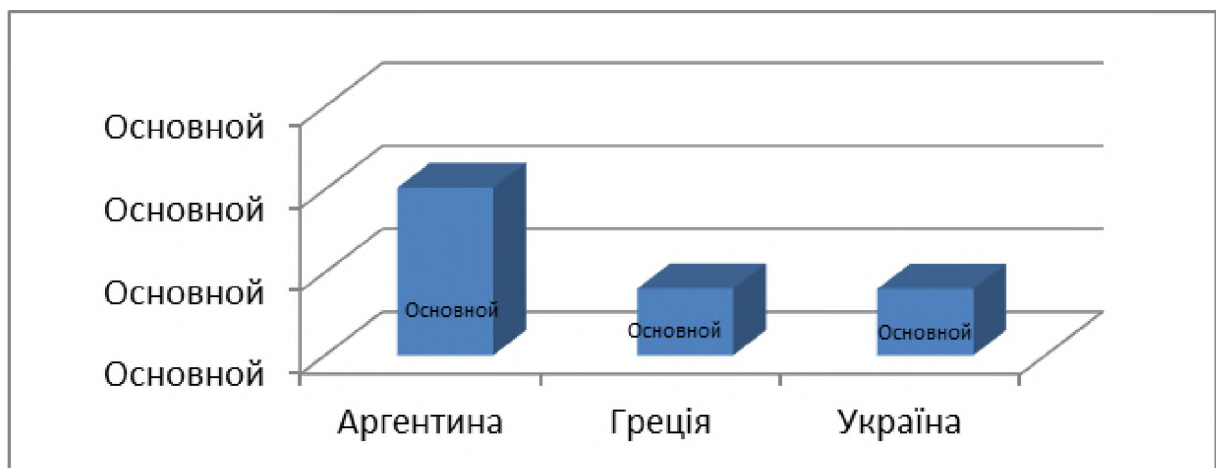


Рис. 1. Топ-3 країни-боржники перед МВФ, млрд. СПЗ

Джерело: створено автором на основі [2,3,4]

Згідно даним МВФ, станом на 31 грудня 2018 року сума непогашених зобов'язань України перед фондом складає 8,03 млрд. СПЗ. Найбільшу заборгованість перед МВФ має Аргентина – 20,21 млрд. СПЗ, борг Греції становить 8,06 млрд. СПЗ.

Головними цілями співпраці з МВФ є стабілізація фінансової системи, здійснення структурних реформ та сприяння зростанню економіки.

Протягом 1994 – 2019 років співробітництва України та МВФ було укладено 10 кредитних угод та надано позик на суму 22 млрд. СПЗ (понад 31,5 млрд. дол. США) (рис.2) [5].

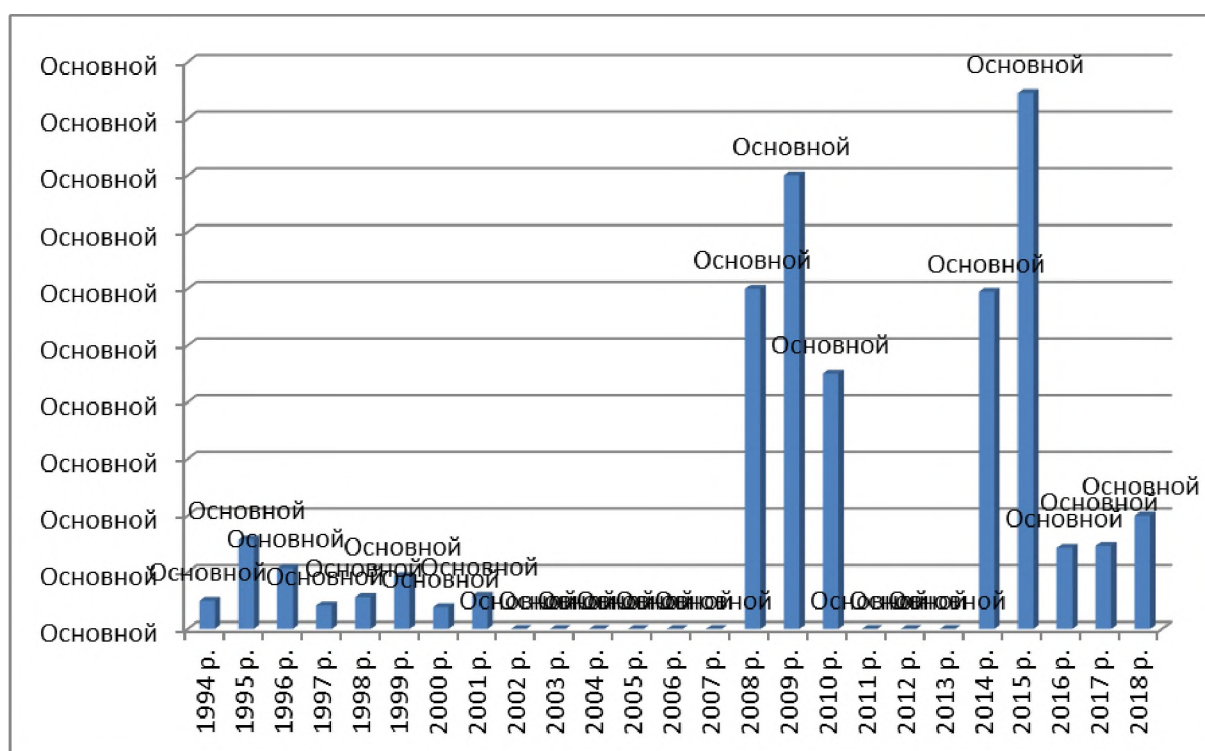


Рис.2. Суми наданих кредитів МВФ Україні, млн. СПЗ

Джерело: створено автором на основі [5]

Згідно даним Міжнародного валютного фонду, пік надання позик для України припадав на кризові періоди, тобто 2008-2009 роки (відповідно 3000 та 4000 млн. СПЗ) та 2014-2015 роки (відповідно 2972,7 та 4728,1 млн. СПЗ).

Окрім основної частини боргу, Україна зобов'язана виплачувати проценти та комісію за кредит (рис.3).

Згідно даним МВФ, пік погашення Україною основного боргу перед Фондом припадав на 2012-2014 роки та становив відповідно 2234,4 млн. СПЗ, 3656,3 млн. СПЗ та 2390,6 млн. СПЗ. У 2016 році

виплати за основним боргом не здійснювались, тільки сплачувались проценти та комісії.

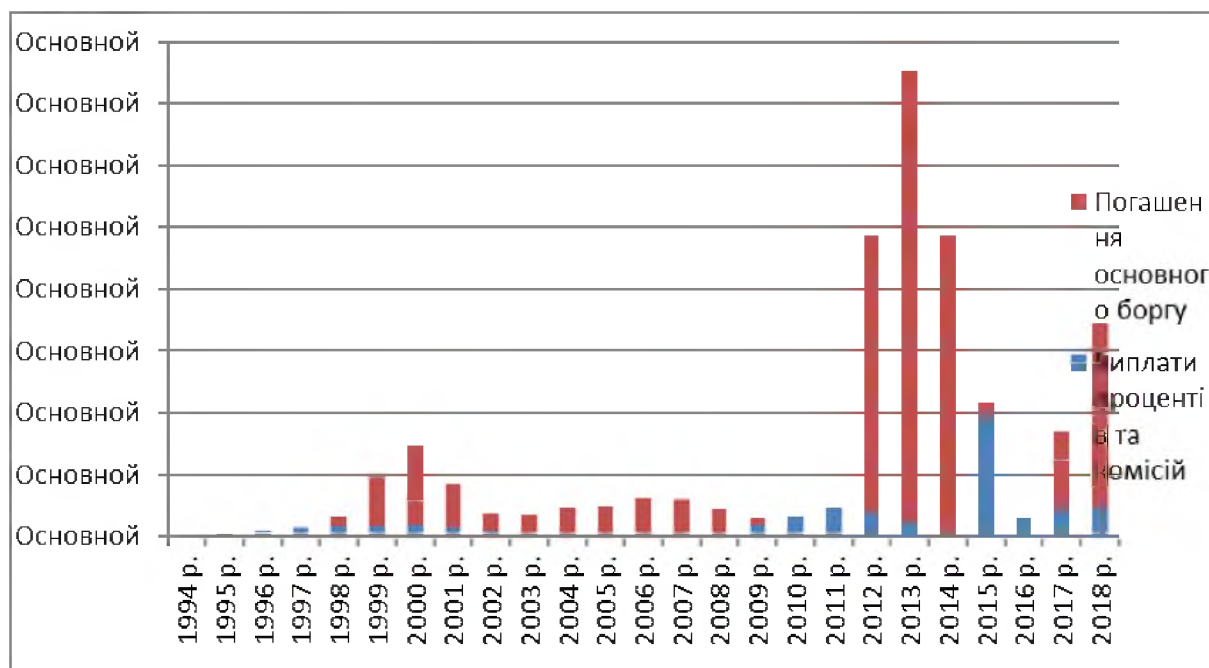


Рис. 3. Динаміка погашення Україною основного боргу та виплати процентів і комісій, млн. СПЗ

Джерело: створено автором на основі [5]

На рисунку 4 зображено обсяги основного боргу, процентів і комісій, які Україна повинна сплатити протягом 2019-2023 років.

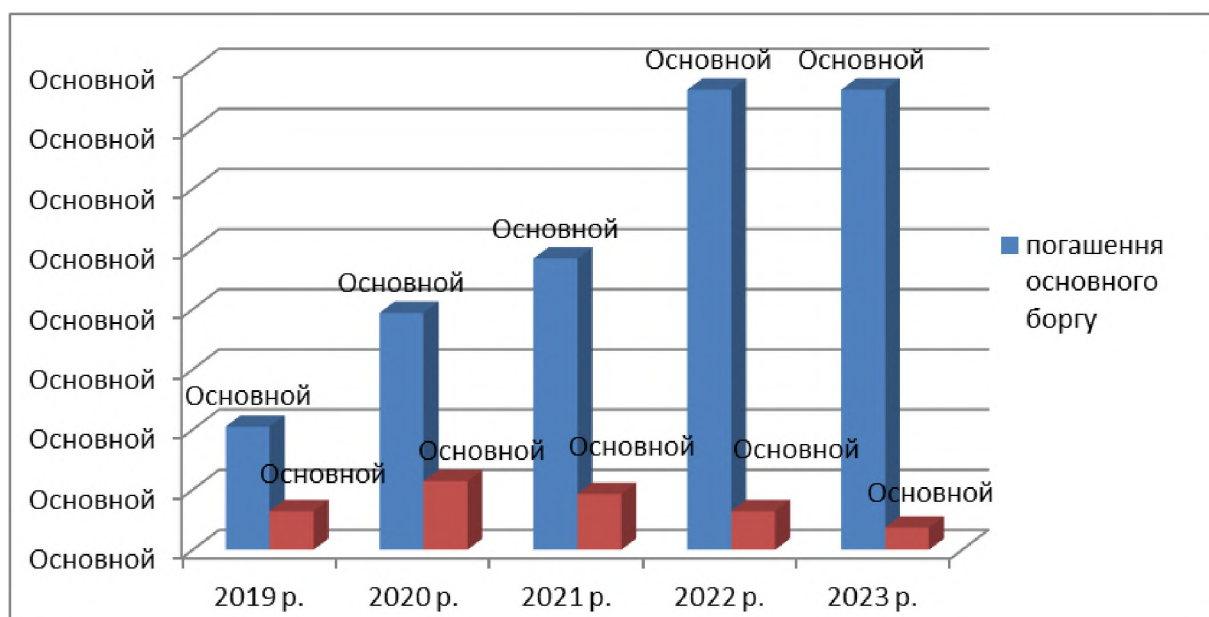


Рис. 4. Планові виплати основного боргу, процентів і комісій, млн. СПЗ

Джерело: створено автором на основі [1]

Міжнародний валютний фонд оприлюднив дані, щодо планових виплат Україною протягом 2019–2023 років. Пік погашення основного боргу припадає на 2022–2023 роки.

Варто вказати, що взаємини з МВФ мають як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивними результатами є:

- впровадження реформ, спрямованих на стабілізацію та зростання економіки;

- розвиток стійкої банківської системи;
- скорочення дефіциту державного бюджету;
- унормування валютного курсу гривні;
- збільшення золотовалютних резервів НБУ;
- зростання міжнародного іміджу України [6].

Загалом кредитні ресурси Фонду забезпечують не тільки підтримку золотовалютних резервів та обслуговування зовнішніх зобов'язань, але й являються важливим показником стабільності країни для інших потенційних інвесторів.

До негативних сторін співпраці з МВФ належать:

- зростання обсягів зовнішнього боргу країни;
- нераціональне використання коштів;
- спрямування коштів на покриття дефіциту державного бюджету;
- підвищення тарифів на газ для населення [7].

Сьогодні основною проблемою співпраці є нераціональне використання фінансових ресурсів наданих МВФ. Більша частина коштів спрямовується на покриття дефіциту бюджету та підтримку торговельного балансу, тим самим не сприяючи розвитку та росту економіки, нарощуючи державний борг.

Вирішенням даних проблеми є проведення реформ в країні, спрямування кредитних коштів в сектори економіки, їх ефективне використання, тим самим сприяючи росту ВВП, який показує надійність та потужність економіки.

Висновки. Міжнародний валютний фонд є головним зовнішнім кредитором України. За часи співпраці фонд надав країні 31,5 млрд. дол. США. Співробітництво з МВФ дає можливість отримувати порівняно дешеві позики та позитивно впливає на імідж України, сприяючи підвищенню її кредитного рейтингу. Разом з позитивним змінами є і негативні наслідки. Одними з основних є нарощення боргу та марнотратне використання коштів. Тому уряду країни необхідно вжити

заходів, які забезпечували б успішну реалізацію реформ, спрямувати кошти в розвиток економіки та здійснювати контроль за цільовим використанням цих коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International Monetary Fund. Financial Position in the Fund for Ukraine [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin2.aspx?memberKey1=993&date1key=2099-12-31>
2. International Monetary Fund. Ukraine :Outstanding Purchases and Loans [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred1.aspx?memberKey1=993&date1key=2019-08-31&roption=Y>
3. International Monetary Fund. Greece :Outstanding Purchases and Loans [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred1.aspx?memberKey1=360&date1key=2019-08-31&roption=Y>
4. International Monetary Fund. Argentina :Outstanding Purchases and Loans [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/fin/tad/extcred1.aspx?memberKey1=30&date1key=2019-08-31&roption=Y>
5. International Monetary Fund. Ukraine: Transactions with the Fund [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.imf.org/external/np/fin/tad/extrans1.aspx?memberKey1=993&endDate=2099-12-31&finposition_flag=YES
6. Кваша О. С. Тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / О. С. Кваша// Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Ужгород, 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_1_2016ua/42.pdf
7. Федішин М. П. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом: проблеми та перспективи/ М. П Федішин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/18.pdf>

Хмара Лілія Сергіївна,

студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Луніна Інна Олександрівна,

д.е.н., професор кафедри фінансів

імені Л.Л. Тарангул

АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Забезпечення бюджетної безпеки, як одної із складових фінансової безпеки є базовим пріоритетом для будь якої країни. Високий рівень безпеки є необхідною передумовою для успішної реалізації національних інтересів, створення сприятливих умов для ведення бізнесу [8], вирішення важливих соціально-економічних, політичних, екологічних та інших суспільних проблем.

Проблематика забезпечення бюджетної безпеки України є актуальною, враховуючи її визначальний вплив на інвестиційний клімат, конкурентоспроможність та розвиток національної економіки, суспільний добробут.

Дослідженням різних аспектів бюджетної безпеки та зменшення бюджетних ризиків займалися такі вчені, як І. Луніна [1], О. Ладюк[2], Г. Марків [3], Д. Серебрянський, А. Вдовиченко, А. Зубрицький [6], О. Тарасова [7] та ін.

Метою статті є дослідження стану бюджетної безпеки України у 2014 – 2018 роках та визначення напрямів її підвищення.

Згідно Методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України (далі – Методичні рекомендації), бюджетна безпека характеризується як стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [5]. Стан бюджетної безпеки оцінюється за 4 індикаторами, аналіз яких є складовою оцінки фінансової безпеки країни.

Одним із найважливіших індикаторів бюджетної безпеки є відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП. Результати аналізу показника рівня дефіциту державного бюджету за 2014-2018 рр. представлено в табл. 1.

Дефіцит Державного бюджету України у 2014-2018 рр.

Рік	Дефіцит державного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Дефіцит державного бюджету, % ВВП	Стан індикатора
2014	-78052,8	1566728	-4,98	небезпечний
2015	-45167,5	1979458	-2,28	оптимальний
2016	-70262,1	2383182	-2,94	задовільний
2017	-47882,1	2982920	-1,60	оптимальний
2018	-59251,1	3558706	-1,66	оптимальний

Джерело: розраховано за даними [4].

У період 2014 – 2018 рр. найбільший обсяг дефіциту державного бюджету України спостерігався у 2014 році та становив 78052,8 млн грн, а найменший – у 2017 році із показником 47882,1 млн грн. Але з точки зору бюджетної безпеки більш вагомим є не номінальне значення дефіциту, а його рівень у відсотках до ВВП. Він коливався від 4,98% у 2014 році до 1,60% у 2017 році. Тобто показник дефіциту змінювався від небезпечного у 2014 році до оптимального стану у 2015 р. та 2017 – 2018 рр. Поступове зниження рівня дефіциту державного бюджету України свідчить про покращення стану державних фінансів України.

Другим індикатором – відповідно до Методичних рекомендацій [5] – є дефіцит позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління у ВВП, розрахунки якого представлені у табл. 2.

У період 2014 – 2018 рр. рівень дефіциту позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління становив найбільше значення у 2017 році із показником 141202,1 млн грн, або 3,3% ВВП, тоді як найменший зафіксовано у 2014 році з показником 75602,7 млн грн, або 0,23 % ВВП.

Третім індикатором відповідно до Методичних рекомендацій є рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, який відображає обсяг фінансових ресурсів, що зосереджуються у дохідній частині системи державних фінансів. [5] Відповідно до Методичних рекомендацій [5] оптимальним вважається значення перерозподіл ВВП через зведений бюджет країни у 25-28%. Стан оцінюється як критичний, якщо перерозподіл ВВП через зведений бюджет сягає 37% ВВП, а також якщо не перевищує 18 % ВВП. Аналіз стану перерозподілу ВВП через зведений бюджет України у період 2014 – 2018 рр. представлені у табл. 3.

Таблиця 2

**Дефіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору
загальнодержавного управління України у 2014 – 2018 рр.**

Рік	Дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн грн	Дефіцит зведеного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Дефіцит позабюджетних фондів, млн грн	Дефіцит позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % ВВП	Стан індикатора
2014	-75602,7	-72030,5	1566728	-3572,2	-0,23	оптимальний
2015	-84141,6	-30898,2	1979458	-53243,4	-2,69	небезпечний
2016	-91944,9	-54682,6	2383182	-37262,3	-1,5	незадовільний
2017	-141202,1	-42093,8	2982920	-99108,3	-3,3	критичний
2018	-141772	-67788,5	3558706	-73983,5	-2,07	небезпечний

Джерело: розраховано за даними [4].

Таблиця 3

**Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України
у 2014 – 2018 рр.**

Рік	Доходи зведеного бюджету, млн. грн	ВВП, млн. грн.	Перерозподіл ВВП через зведений бюджет, % ВВП	Стан індикатора
2014	456067,3	1566728	29,1	задовільний
2015	652031,0	1979458	32,9	незадовільний
2016	782748,5	2383182	32,8	незадовільний
2017	1016788,3	2982920	34,1	незадовільний
2018	1184278,1	3558706	33,3	незадовільний

Джерело: розраховано за даними [4].

У 2014 році показник перерозподілу ВВП через зведений бюджет становив 29,1 %, тобто з точки зору бюджетної безпеки був задовільним. У 2015 – 2018 рр. рівень перерозподілу ВВП збільшився до 33-34%, тобто значення цього показника стало незадовільним. Це свідчить про те, що Україні, перш за все, потрібно нарощувати базу ВВП, не втрачаючи соціальної орієнтації економіки.

Варто зазначити, що перерозподіл ВВП має бути оптимальним і суспільно ефективним оскільки за високих рівнів його бюджетного перерозподілу бізнес починає «інтегрувати у свою діяльність механізми оптимізації оподаткування, ... система державних фінансів набуває рис розбалансованості з усіма її негативними наслідками» [6, с. 45].

Останній індикатор бюджетної безпеки – відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету (табл. 4). Зазначимо, що оптимальним значенням є показник з пороговим значенням 6%, а критичним – коли рівень таких платежів перевищує 16 % по відношенню до доходів державного бюджету [5].

Таблиця 4

**Сукупні платежі з обслуговування та погашення
державного боргу за 2014 – 2018 рр.**

Рік	Обслуговування державного боргу, млн. грн	Погашення державного боргу, млн. грн	Доходи державного бюджету, млн. грн	Сукупні платежі з обслуговування та погашення державного боргу, % доходів державного бюджету	Стан індикатора
2014	456067,3	1566728	357084,2	47,27	критичний
2015	652031,0	1979458	534694,8	57,07	критичний
2016	782748,5	2383182	616274,8	33,62	критичний
2017	1016788,3	2982920	793265,0	30,25	критичний
2018	1184278,1	3558706	928108,3	31,37	критичний

Джерело: розраховано за даними [4].

Значення цього індикатора у 2014 – 2018 роках свідчить про критичний стан бюджетної безпеки України. Така ситуація обумовлена тим, що у 2014–2015 рр. заходи уряду щодо запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання забезпечили зменшення дефіциту сектору загального державного управління України до 1,7% ВВП у 2015 р. та 2,2% у 2016 р. порівняно з 4,8% ВВП у 2014 р., але одночасно така ситуація супроводжувалися зростанням державного боргу (рис. 1.) [1, с. 34].

Як зазначають Г. Марків, Л. Синявська, О. Рубай, критичні обсяги боргових платежів пов'язані також з високими валютними ризиками зовнішньої заборгованості, нестабільною ситуацією з рефінансуванням боргів попередніх років [3, с. 31].

Отже, зростання державного боргу України протягом 2014 – 2018 рр. має негативний вплив як на внутрішню, так і зовнішню фінансову та економічну безпеку України.

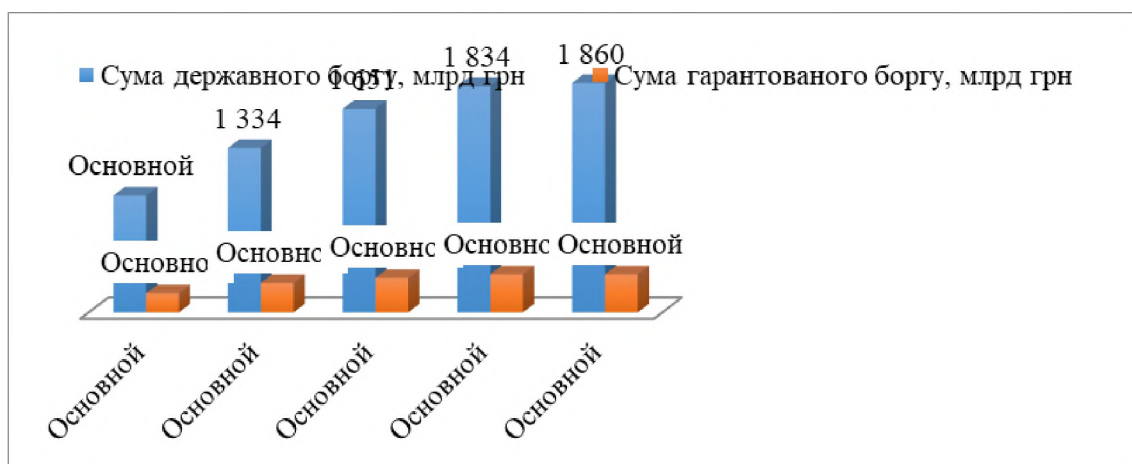


Рис. 1. Державний та гарантований державний борг у 2014 – 2018 рр., млрд. грн

Джерело: складено за даними [4].

Наслідком зростання державного боргу є високий рівень бюджетних витрат з його обслуговування та погашення, що призводить до обмеження можливостей фінансування основних функцій держави. Так, у 2015–2016 рр. майже 10% видатків сектора загального державного управління було спрямовано на обслуговування державного боргу [1, с. 37].

Аналіз індикаторів бюджетної безпеки України за період 2014 – 2018 рр. дозволяє зробити висновки про те, що на теперішній час існують високі ризики та загрози щодо забезпечення фінансової стійкості, тому стабілізація бюджетної системи є першочерговим завданням державної політики.

Проаналізовані показники індикаторів бюджетної безпеки України вказують на недостатню стійкість державних фінансів, що в свою чергу створює ряд системних загроз бюджетній безпеці [7, с.77]. Крім створення внутрішніх загроз, зокрема, для інвестиційного клімату та купівельної спроможності населення критичні рівні основних індикаторів бюджетної безпеки обмежують можливості залучення зовнішніх

ресурсів для фінансування бюджетного дефіциту та розвитку національної економіки.

Підвищення бюджетної безпеки України потребує здійснення заходів щодо формування дохідної частини бюджету в обсягах, що дозволятимуть державі виконувати покладені на неї функції, а також зменшуватимуть ризики неконтрольованого зростання державних зобов'язань. Важливою передумовою безпечного функціонування бюджетної системи України є також вирішення проблем, які перешкоджають прискоренню темпів зростання національної економіки, зокрема високий рівень корупції, нестабільність економічної політики, неефективність державної бюрократії та обмежений доступ суб'єктів господарювання до кредитних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Консолідація державних фінансів України: кол. моногр. / [Луніна І.О., Булана, О.О., Степанова О.В. та ін.] за ред. д.е.н. І. О. Луніної. НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". Київ, 2017. – 344 с.
2. Ладюк О. Д. Теоретичний базис бюджетної безпеки України // Ефективна економіка. – 2018, №2. С. 58-64.
3. Марків Г. В. Вплив державного боргу на боргову безпеку України / Г. Марків, Л. Синявська, О. Рубай // Аграрна економіка. – 2015. – Т.8, № 3–4. С. 29–37.
4. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
6. Серебрянський Д. М. Оцінка рівня та ефективності перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки України [Текст] / Д. М. Серебрянський, А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 45–57.
7. Тарасова О. В. Фінансова політика і бюджетна безпека України // Економіка харчової промисловості. – 2018. Т.10, №1. – С. 76-80.
8. The Global Competitiveness Report 2017-2018 – Режим доступу: <http://www3.weforum.org>

Хорошко Артем Всеволодович,
студент групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Сокирко Олена Сергіївна,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул*

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання зростання динамічності та невизначеності зовнішнього оточення обумовлює проблему своєчасної адаптації підприємства до умов, які змінюються, що й передбачає успішне функціонування підприємства на ринку. Для вирішення даної проблеми використовується концепція стратегічного управління, основною ланкою якого є стратегічне планування, а його результатом - розроблена стратегія розвитку. Зважаючи на це, дана проблема дослідження є достатньо актуальною, адже розробка стратегії розвитку підприємства залежить від практичних вмінь та навичок проведення стратегічного аналізу, генерування альтернативних стратегій, складання стратегічного плану та формування стратегічної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад в розвиток формування стратегії розвитку і управління внесли такі вчені: Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Томпсон А., Віханський О., Оберемчук В., Фатхутдінов Р. та інші.

Постановка завдання. Формування стратегій розвитку підприємств охоплює широкий спектр глобальних і складних питань, що стосуються їхньої сутності, механізмів і принципів розробки та реалізації, специфіки функціонування в різних умовах. Саме тому, теоретична та практична потреба розв'язання цих питань обумовлює актуальність даної теми.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних основ формування стратегії розвитку підприємства.

Завданнями даної статті є визначення основних вимог та обґрунтування головних завдань процесу формування стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування стратегії розвитку підприємства – один з основних етапів процесу стратегічного планування. Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив його діяльності з врахуванням непередбачених ринкових обставин[3]. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації фірми на будь-який вид виробничої діяльності і зайняття запланованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. При цьому уточнюються стратегічні питання, пов'язані з вибором продукції, що випускається, з обслуговуванням споживачів, з виробничими процесами, які застосовуються, з економічними ресурсами, що використовуються, а також з формуванням загальної лінії поведінки на ринку з врахуванням своїх можливостей і сил конкурентів[5].

При розробці стратегії розвитку необхідно звернути увагу на те, щоб стратегія відповідала вимогам, що до неї висуваються. Загалом, ці вимоги є індивідуальними для кожного конкретного підприємства чи організації. Проте в сучасній науці існують певні вимоги – рекомендації, що є обов'язковими для будь-якої стратегії. На сьогоднішній день можна визначити такі вимоги-рекомендації до формування стратегій:

1. Ментальна правильність обраної стратегії, тобто знання і розуміння вказаних принципів ефективної стратегії.

2. Ситуаційність. Ефективна стратегія завжди інтегрує характерні особливості саме даної конкретної ситуації в ключові фактори майбутнього стратегічного успіху даної конкретної організації.

3. Унікальність стратегії. Для досягнення майбутнього успіху в стратегію конкретної організації повинні бути закладені деякі сильні змістовні компоненти, які в реальній практиці ведення бізнесу роблять її відмінною від усіх головних конкурентів. Осмислений підхід до стратегічної унікальності означає цільовий пошук можливостей свого майбутнього бізнес успіху там, де ще відсутній доступ конкурентів.

4. Майбутня невизначеність як стратегічна можливість. Майбутнє є невизначеним в принципі і в цьому джерело розвитку конкретної організації. Зовнішнє середовище організацій в наш час змінюється все швидше і передбачити його стає дедалі складніше, тобто воно стає все більш непередбачуваним.

5. Гнучка адекватність. Для того щоб реалізувати можливості, які несуть в собі зміни зовнішнього середовища організації, її власні

стратегічні зміни повинні бути адекватні змінам зовнішнім. А ефективна бізнес-адекватність практично може бути досягнута лише тоді, коли стратегія організації є не випадковою, а реальною по своїй суті і досить гнучкою.

Ефективні стратегії будь-якої конкретної організації представляють собою органічний і досить змістовний синтез поданих характеристик[2].

Для формування стратегії розвитку підприємства необхідно вирішити три задачі:

- визначити характер стратегії розвитку;
- вибрати спосіб розвитку;
- сформувати проект ділового портфеля підприємства.

Визначення характеру стратегії розвитку підприємства здійснюється в кожному конкретному випадку індивідуально. Визначальним фактором у вирішенні даної задачі є стратегічні цілі діяльності підприємства. Визначення стратегії – це процес, у якому враховуються всі аспекти зовнішнього та внутрішнього функціонування середовища підприємства, здійснюється планування всіх найважливіших дій (підприємницьких, конкурентних, функціональних), які треба реалізувати, щоб забезпечити тривалий успіх організації[5]. В процесі стратегічного планування загальні або головні цілі фірми встановлюються вищим керівництвом і узгоджуються з усіма підрозділами. Планові служби пропонують кожному виробництву варіанти початкових показників валового і чистого прибутку на довгостроковий період. Після їх розгляду підрозділи висувають свої пропозиції, тим самим створюючи необхідні передумови для вироблення спільних цілей стратегічного планування. У затверджених планах передбачаються загальні цілі фірми, її місце на регіональному ринку, організаційна структура управління, кадрова політика, виробнича стратегія, вибір нової продукції, загальна політика збуту, фінансові результати, обсяг інвестицій тощо[4].

Однією з основних проблем при формуванні стратегії розвитку є вибір способу розвитку підприємства, що пов'язане з відсутністю чітких визначень і характеристик стратегічних альтернатив у вирішенні певної задачі. Але для раціонального вибору способу подальшого розвитку варто провести діагностику підприємства. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища - це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства

чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну і негативну дію зовнішніх чинників - політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо. Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства. Мова йде про мікроекономічний аналіз попиту, пропозиції та рівня конкуренції[1].

Формування ділового портфелю підприємства повинно відбуватися у два етапи: спочатку визначають напрямки діяльності – основні елементи ділового портфеля, які потім (2-й етап) деталізують на стратегічних зонах господарювання. Таке двоступеневе формування ділового портфеля підприємства засноване на принципі ітеративності стратегічного планування. Формування ділового портфелю підприємства – це творчий процес, який не можна реалізувати без численних ітерацій упродовж періоду планування. Принцип ітеративності означає, що на кожному етапі план оцінюють за допомогою критеріїв, що вказують на спосіб виміру бажаних цілей. Зміни вносять у план доти, поки керівник не вважатиме результати задовільними. Існує багато варіантів вирішення завдань і виконання робіт з точки зору термінів, технологій, ресурсів, обмежень. Отже, досягти мети можна різними способами. Це дає змогу розробити альтернативні варіанти стратегічних планів, які повинні бути послідовно піддані фізичному (ресурсному), економічному (щодо мінімізації вартості) і фінансовому аналізу реалізації[4].

Отже, основне завдання стратегічного планування на підприємствах полягає в обґрунтуванні найважливіших цілей і вироблення правильної стратегії довгострокового розвитку. У сучасній теорії планування прийнято виділяти вісім основних сфер діяльності, в межах яких кожне підприємство визначає свої головні цілі: становище організації на ринку, інноваційна діяльність, рівень продуктивності, наявність виробничих ресурсів, ступінь стабільності, система управління, професіоналізм персоналу, соціальна відповідальність. Як свідчить передова вітчизняна практика, найбільш значимими в ринкових умовах є фінансові цілі, що визначають стан платоспроможності та економічну стійкість підприємств[1].

Одним із головних стратегічних напрямків розвитку підприємства є забезпечення ефективності господарсько-фінансової діяльності

підприємства, що, в свою чергу, передбачає його життєздатність та конкурентоспроможність на ринку. У зв'язку з цим також гостро постають питання підвищення ефективності такого управління, що пов'язане з опануванням сучасних методів оцінки стану господарсько-фінансової діяльності підприємства та розробки стратегії його подальшого розвитку. Зрозуміло, що ефективність господарювання характеризують фінансові показники, найважливішими серед яких є показники прибутку, які, в сучасних умовах господарювання, становлять основу економічного розвитку підприємства. Варто зазначити, що довгострокова привабливість формування стратегії розвитку складається з перспектив його рентабельності, росту та потенціалу підприємства.

Висновки. Таким чином, формування стратегії розвитку має бути пріоритетним напрямком діяльності будь – якого підприємства, яке прагне до забезпечення своєї інвестиційної привабливості та ефективного функціонування. Формування стратегії розвитку підприємства дозволяє визначити напрям розвитку підприємства, що спрямований на закріплення його позиції на ринку, задоволення споживачів та на досягнення поставлених цілей. Отже, правильно обрана стратегія, яка розроблена у відповідності до загальноприйнятих рекомендацій, є результатом і в той же час ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального і організаційного потенціалу підприємства. Наукове значення досліджень полягає в тому, що в статті були системно розглянуті взаємопов'язані задачі, що потребують вирішення в процесі формування стратегії розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: Навчальний посібник. [Текст] - К.: ЦУЛ, 2006. - 396 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник 3-тє вид., оновлене і доповнене. [Текст] – Львів: «Новий світ – 2000», 2007. – 324с.
3. Кукушкін О. М. Сутність поняття «Стратегія розвитку підприємства»/ О.М. Кукушкін // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету, 2005, вип. 15.2

4. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін / С.П. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 14–18.

5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління – Підручник. [Текст] – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Чорна Ірина Олександрівна,
студентка групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Довгань Людмила Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

***Анотація.** Статтю присвячено питанням визначення понять «банкрутство» та «неплатоспроможність» підприємства. Досліджено різноманітні підходи до трактування цих понять та практичні методи їх оцінки для суб'єктів підприємницької діяльності.*

***Ключові слова.** Банкрутство, неплатоспроможність, антикризове фінансове управління.*

Актуальність тематики дослідження. Інтеграція України в європейський простір неможливе без вирішення нагальних економічних проблем, таких як банкрутство, корупція, тіньовий бізнес, тощо. Питання щодо регулювання банкрутства завжди знаходиться в динамічному руслі, адже, кількість неплатоспроможних підприємств не зменшується, а навпаки – зростає, у зв'язку з нестабільним економічним становищем, воєнними діями та браком фінансових ресурсів. Оскільки, через визнання багатьох підприємств банкрутами, скорочуються робочі місця, зменшуються податкові надходження до Державного та місцевих бюджетів, потерпають контрагенти, що економічно пов'язані із боржниками, виникає необхідність зменшити кількість виникнення банкрутства та удосконалити методи антикризового управління на підприємствах.

Ступінь наукового вивчення проблеми. Широке коло питань, пов'язаних з банкрутством підприємства ґрунтовано досліджували відомі, як зарубіжні науковці, такі як, Альтман Е., Лис Р., Таффлер А., Спрингейт Г., Грязнова А.Г., Іванова Г.П., Федотова М.А., Зайцева О.П., Сайфулін Р.С. і Кадиков Г.Г., так і вітчизняні науковці – Бланк І.О., Базілінська О.Я., Колісник М.К., Подольська О.В., Терещенко О.О., Штангрет А.М. та ін. Однак, достатньо фрагментарне висвітлення питань, присвячених саме проблемам банкрутства, а також важливість економічної сутності банкрутства підприємства для сталих ринкових відносин вимагають широкого кола нових досліджень, які будуть враховувати сучасний економічний стан.

Метою дослідження є вивчення та аналіз причин виникнення банкрутства серед вітчизняних підприємств та практичні методи оцінки настання кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Поняття «банкрутство» трактується багатьма шляхами, як зарубіжними, так і вітчизняними економістами. Заборгованість, банкрутство, неплатоспроможність – поняття одного порядку, що характеризують у край несприятливий стан господарюючого суб'єкта, хоча й не тотожні за своїм змістом. Вони є прямим наслідком участі суб'єктів господарювання в ринкових відносинах.

На думку проф. В. М. Гайворонського, з точки зору юридичної етики введення в сучасну юридичну практику поняття «неспроможність» є необхідним. Подібно до того, як у кримінальній практиці підозрюваний ще не злочинець, так і в справах про банкрутство неспроможний господарюючий суб'єкт ще не є банкрутом [2].

Подібно до цього думку висловлював П. П. Цитович: «Неспроможність торговця може виявитися банкрутством, а сам він – банкрутом із позбавленням усіх майнових прав і навіть засланням» [7].

Відмінність понять «неспроможність» і «банкрутство», як вважає Є. А. Васильєв, у тому, що перша нездатність розрахуватися з кредиторами лише допускається, вимагає доказів і в ході судового розгляду може не підтвердитися, а друга нездатність доведена і тому визнана судом як істина [6].

О. М. Борейко у своєму дисертаційному дослідженні вважає, що «неспроможність» має цивільно-правовий характер і є засвідченою судом абсолютною неплатоспроможністю боржника, «банкрутство» – визнаною господарським судом неспроможністю боржника відновити

свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Тобто, неплатоспроможність можна визначити як фінансово-економічний стан, що передує виникненню банкрутства; відсутність активів для задоволення поточних зобов'язань перед кредиторами та стан, при якому підприємство при вживанні антикризових заходів може відновити економічну стабільність. Щодо банкрутства, то дану економічну категорію слід вважати як наслідок, ступінь неплатоспроможності, що визнаний, належним чином, у судовому порядку, та унеможливорює об'єктивність повернення заборгованих коштів, відновлення ліквідності власних активів, виробничого процесу, тощо. Тобто, поняття «неплатоспроможність» і «банкрутство» краще розглядати як «причину-наслідок», аніж як однорідні поняття. Тим більше, коли законодавча база не є досконалою досить важливим є питання конкретизації кожної судової справи, де вирішуються спори про визнання банкрутства, та чіткого розмежування даних понять.

З метою забезпечення економічного розвитку України та прискорення її виведення з кризи доцільним є реформування діючої системи банкрутства, створення стимулів для санації неплатоспроможних підприємств та підвищення рівня захисту кредиторів та інвесторів. Високий рівень економічного розвитку провідних європейських країн, наявність багаторічної історії становлення власної державності та законодавства у сфері регулювання процедури банкрутства показує, що в Україні стан банкрутства на підприємствах використовується не як чинник, що є тягарем для національної економіки, а як одним із видів пільг.

Для добросовісного боржника банкрутство на сьогодні є покаранням, а не пільгою, як у розвинутих країнах. В Україні основна маса процесів банкрутства порушена з ініціативи кредиторів, а не боржника. Такі всесвітньо відомі корпорації як General Motors, Metro-Goldwyn-Mayer, Kodak самі подавали заяви про банкрутство, провели санацію, чим зберегли працюючий бізнес. Банкрутство в Україні використовується не як допомога боржнику розрахуватися з боргами, а як механізм звільнення від боргів[4].

До факторів, що призводять до банкрутства, можна віднести наступні:

- значний розмір зовнішнього та внутрішнього боргів України;
- політична нестабільність суспільства та воєнний конфлікт;

- зміна зовнішньоекономічної спрямованості держави і необґрунтованість економічної політики уряду;
- недосконалість законодавчої системи;
- наявність стійких кризових явищ в інвестиційній політиці;
- відсутність в країні дієвого інституту банкрутства.

Дійсно, нестабільна політична ситуація призвела до значних витрат державного бюджету; постала невідкладна потреба в акумуляції значних фінансових ресурсів – як результат, з року в рік зростає державна заборгованість як перед внутрішніми, так і зовнішніми кредиторами. Справа в тому, що значна девальвація національної валюти помітно нанесла збиток при веденні бізнесу українськими підприємствами. Також, дуже відчутним був фіскальний натиск, особливо для підприємців, які перенесли свій бізнес з окупованих територій, адже для них були заблоковані всі операції щодо реєстрації податкових накладних (для отримання податкового кредиту) та розрахунках коригування. Для того, щоб розблокувати ПН, потрібно сплатити 2% від суми вказаного ПДВ. Таким чином, вказані умови в яких опинився вітчизняний бізнес ускладнюють їхні фінансові можливості, зменшують очікуваний прибуток від діяльності та збільшують заборгованість перед кредиторами.

В Україні середня тривалість процедури банкрутства підприємства, за методологією Doing Business, складає 2,9 років (для порівняння, у розвинених країнах- членах ОЕСР – 1,7 роки), а її вартість – 42% від вартості майна боржника (9% для країн-членів ОЕСР). Проте найбільшим шоком є показник коштів, які вітчизняна процедура банкрутства забезпечує повернення кредиторів – 8,3%. За цим показником Україна ділить з Камбоджею 161-162 місце серед 165 країн, у яких існує судова процедура банкрутства[3].

Тобто, процедура банкрутства не враховує інтереси кредиторів, та завдає їм значних фінансових збитків. Для того, щоб виправити існуючу ситуацію, потрібно вжити наступних заходів:

- виключенням заставленого майна із ліквідаційної маси;
- спрямуванням виручених коштів від продажу майна виключно заставним кредиторам;
- наданням заставним кредиторам права ветоувати план санації або ж мирову угоду.

В Україні, найпоширенішою пільгою, яка надається при банкрутстві є фіскальні пільги, у формі списування або реструктуризації податкових зобов'язань, податкового кредитування, надання цільових податкових пільг підприємствам, фіскальні поступки основним кредиторам цих підприємств. Однак такі пільги не завжди є виправданими, оскільки суспільство повинно сплачувати за підтримку таких суб'єктів господарювання. Найменш поширеним способом у сфері протидії банкрутства є створення вільних економічних зон, де створюються спеціальні умови господарювання, для підтримки як виробничої, так і економічних діяльностей підприємств, компаній. Такий метод не застосовується у високорозвинених країнах, адже створення таких зон сприяє до зловживань з боку суб'єктів підприємництва наданими пільгами, тощо. Доволі ефективно вільні економічні зони діють в Китаї, де при авторитарному способі управління економікою та суворою законодавчою системою – практика зловживань пільгами найменша.

Проте, слід зазначити, що така тимчасова підтримка фіскального характеру є нічим іншим, як прихованим бюджетним субсидіюванням підприємств, оскільки на суму списаної заборгованості чи наданих податкових пільг зменшують бюджетні доходи.

Успіхи та невдачі діяльності підприємства розглядаються як взаємодія ряду факторів – зовнішніх (на які підприємство не може впливати) і внутрішніх (які залежать від організації роботи самого підприємства). Здатність підприємства пристосовуватись до зміни зовнішніх (соціальних) і внутрішніх (технологічних) чинників є гарантією не лише виживання, але і розквіту підприємства. Зрозуміло, що дія зовнішніх чинників за останній час помітно зросла, адже, ріст інфляції, виплата державних боргів, зменшення національного доходу, девальвація валюти та зниження рівня реальних доходів населення завдає удар по доходах підприємців.

Загалом, справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо вимоги кредитора до боржника в сукупності складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку. З моменту виникнення у підприємства яких-небудь труднощів до прояву явних ознак неплатоспроможності (банкрутства) проходить певний відрізок часу. Саме за цей період підприємство може виробити відповідну систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства [5].

Тобто, при загрозі банкрутства потрібно формувати цілі, методи антикризового фінансового управління відповідно до масштабів кризового стану та ймовірності його подолання. Важливим є забезпечення фінансового оздоровлення:

- за рахунок реалізації внутрішніх резервів господарської діяльності;
- за рахунок зовнішньої допомоги і часткової його реорганізації;
- припинення господарської діяльності й початок процедури банкрутства (у зв'язку з неможливістю фінансового оздоровлення підприємства).

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для запобігання його банкрутства. Реалізація політики антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства передбачає такі етапи: дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку; визначення масштабів кризового стану підприємства; вивчення основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток підприємства; формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління; впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства; вибір ефективних форм санації; фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства [5]

Тобто, впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства повинно забезпечити реалізацію термінових заходів для поновлення платоспроможності й відновлення фінансової стійкості підприємства. Проведення санаційних заходів здійснюється за умови необхідності застосування як внутрішніх, так і зовнішніх резервів. Якщо масштаби кризового стану підприємства не дають можливість вийти з нього за рахунок внутрішніх резервів, підприємство змушене вдатися до зовнішньої допомоги, яка має форму його санації. Санація підприємства може проводитися як до, так і в процесі справи про банкрутство. У процесі санації необхідно обґрунтувати вибір найефективніших її форм (включаючи реорганізацію), щоб у найкоротші терміни досягти фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства у більшості випадків має вимушений характер і регулюється чинним законодавством. Здійснення ліквідаційних процедур ро-

зпочинається після прийняття рішення господарського суду про визнання підприємства банкрутом. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур пов'язане з розробкою відповідного бюджету, підготовкою активів до реалізації, забезпеченням вимог кредиторів за рахунок реалізованого майна.

Тобто, визначення обсягу кризових явищ дозволяє сформувати план для подолання банкрутства, шляхом мобілізації активів, кредитних запозичень, тощо. До основних напрямів, що сприяють підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання можна віднести наступні:

- впровадження технологічних нововведень (сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій);
- підвищення конкурентоспроможності продукції;
- запровадження прогресивних методів управління персоналом (він є основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності підприємства).

Висновки. Отже, в умовах економічної нестабільності, ринкових перетворень, проблем неплатежів в процесі господарської діяльності виникає необхідність порушення справи про банкрутство, адже ринкова економіка висуває високі вимоги до діючих суб'єктів ринку. Причини банкрутства підприємств можуть бути найрізноманітнішими, вони спричиняються неплатоспроможністю підприємства, а саме зменшенням національного доходу, зростанням інфляції, безробіття, нестабільністю фінансового, валютного ринків, неефективним маркетингом, менеджментом, тощо. На жаль, наявність значної кількості невирішених проблем щодо банкрутства підприємств в Україні є причиною її низького рейтингу щодо ведення бізнесу в світі і, як наслідок, недостатньої інвестиційної привабливості українських підприємств. Крім того, наявність проблем у сфері регулювання банкрутства підприємств тягне за собою негативні соціально-економічні наслідки для країни в цілому, саме тому вони потребують негайного вирішення та подолання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борейко О.М. Неспроможність та банкрутство у цивільному праві України (основні положення та правова природа) : автореф. дис. канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес сімейне право міжнародне приватне право» / О. М. Борейко. – Одеса, 2017. – 19 с.

2. Кареліна С.А. Правове регулювання неплатоспроможності : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/5/15.pdf>
3. Малюська Д.І. Довго, дорого, неефективно: процедура банкрутства у сучасних реаліях України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/1/583495/>
4. Підприємці прогнозують Україні стрибок в рейтингу Doing Business [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://business.ua/news/4918-pidpriiemtsi-prohnozuiut-ukraini-strybok-v-reitynhu-doing-business>
5. Причини банкрутства та механізми його запобігання на підприємстві [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://justks.gov.ua/prichini-bankrutstva-ta-mexanizmi-jogo-zapobigannya-na-pidpriyemstvi/>
6. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2017. – 268 с.
7. Фурман Т.Ю., Прокопович Н.І. Причини банкрутства та механізми його запобігання на підприємстві. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

Щербина Кирил Сергійович,

студент групи ФМА-18-1

Науковий керівник:

Сокирко Олена Сергіївна,

к.е.н., доцент кафедри фінансів

мені Л.Л. Тарангул

АНАЛІЗ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ПРИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Постановка завдання. Мета статті полягає у аналізі наповнення місцевих бюджетів при децентралізації, а також пошуку альтернативних шляхів вирішення проблем. Місцеві бюджети є інструментом фінансово-економічного регулювання регіонів та держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У період реформ особливу увагу вчених-економістів спрямовано на вивчення проблеми наповнення місцевих бюджетів в умовах реалізації реформи бюджетної децентралізації. Зокрема це питання висвітлено у працях таких

дослідників, як: О. Д. Василик, Л. К. Воронова, О. Р. Гайка, А. І. Гнатівська, Б. М. Данилишин, І. І. Єфремова, Л. І. Карамушка, Т. А. Коляда, І. О. Луніна, Ю. В. Пасічник, М. П. Палій, О. П. Кириленко, О. О. Сунцова, О. І. Чугунов та інші. Проте в умовах динамічного розвитку економіки, попри значну кількість досліджень у даній проблематиці, питання забезпечення ефективного наповнення та виконання місцевих бюджетів залишається невирішеним[1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне формування місцевих бюджетів повинно базуватися на фінансово-економічних взаємозв'язках у галузі формування дохідної частини, здійснення видатків бюджету, міжбюджетних відносин і розробці збалансованої соціально-економічної політики. Реформа децентралізації надала органам місцевого самоврядування ширші права та нові джерела фінансових ресурсів, що в сукупності збільшило фінансову спроможність та самостійність регіонів. У статті висвітлюється низка проблем, які перешкоджають розвитку територіальних громад. Передусім, це: нерациональне використання коштів; корупція на місцях; низький рівень фінансової та юридичної грамотності працівників органів місцевого самоврядування; відсутність інвестиційної привабливості регіонів; нерівномірний розвиток територій тощо. Для вирішення даних проблем доцільним було б узгоджувати державну політику регіонального розвитку з окресленими проблемами; здійснювати контроль за компетентністю органів місцевого самоврядування; сприяти усуненню нездорової політичної конкуренції в органах місцевої влади; формувати видатки з місцевого бюджету на основі програмно-цільового методу; покращувати інфраструктуру регіонів[7].

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні була розроблена та впроваджена у 2014 році. Головне завдання цієї реформи базується на принципі створення сучасної системи місцевого самоврядування в Україні, яка б відповідала принципам демократії, надавала нові повноваження та ресурси територіальним громадам. Основною метою об'єднаних територіальних громад є забезпечення інтересів мешканців громади у всіх сферах життєдіяльності на відповідній території[9].

Місцеві бюджети за допомогою фінансових ресурсів активно впливають на економічні та соціальні процеси адміністративно-територіальних одиниць і створюють можливості для розв'язання загальнодержавних проблем на регіональному рівні та підвищення

якості життя громадян. Для цього формування та використання фінансових ресурсів місцевими органами державної влади має визначатися на основі пріоритетів і стратегічних цілей розвитку держави[1].

У Бюджетному кодексі України доходи розмежовано на ті, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, і на ті, що не враховуються при визначенні їхнього обсягу (Рис.1)[2].

Бюджетний кодекс України поділяє джерела доходів місцевих бюджетів на три розділи (Рис.1):



Рис. 1. Фінансові ресурси місцевого самоврядування

Джерело побудовано на основі[2].

Частка доходів, яка не враховується при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, у структурі надходжень більшості місцевих бюджетів України незначна. З метою забезпечення принципу самостійності місцевих бюджетів і надання фінансової незалежності органам місцевого самоврядування при виконанні покладених на них функцій основна увага зосереджена на власних дохідних джерелах (Рис. 2).

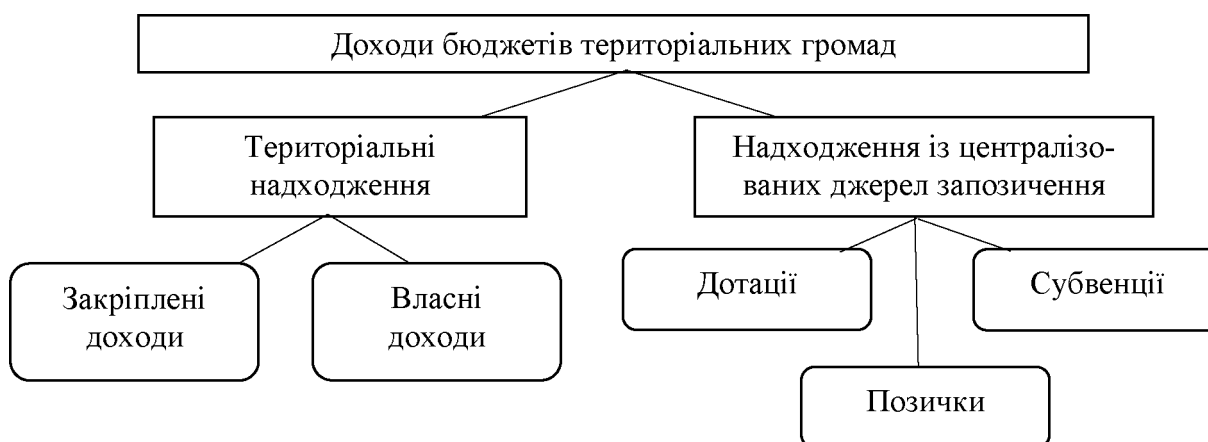


Рис. 2. Схема структури доходів бюджетів територіальних громад

Джерело: побудовано на основі [2; 12]

Результати виконання місцевих бюджетів демонструють загальний соціально-економічний стан відповідної території та її потенціал до сталого розвитку. Якщо місцевий бюджет володіє достатньою кількістю ресурсів, то це свідчить про те, що територіальна громада може надавати більшу кількість різноманітних послуг своїм жителям. Це проявляється у реалізації соціальних та інфраструктурних проєктів, залученні інвестиційного капіталу, розробці програми місцевого розвитку, створенні умов для розвитку підприємництва та фінансування інших заходів для покращення умов проживання жителів громади[4].

Основними джерелами наповнення місцевого бюджету є податкові, неподаткові надходження, трансферти та інші надходження, що видно з *рис. 2*.

Протягом 2014–2018 рр. частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті значно збільшилась, причиною чого є реформа фінансової децентралізації, відповідно до якої органи місцевого самоврядування (ОМС) отримали додаткові джерела фінансування.

Це демонструє *рис. 3*, але, водночас, причиною збільшення обсягів бюджетів є високий рівень інфляції. Станом на 2018 р. сукупний обсяг доходів місцевих бюджетів становив 232 млрд грн, а у 2014 р. – 89 млрд грн, що свідчить про те, що доходи регіонів, у відсотковому значенні, зросли на 260%.



Рис. 3. Склад і структура доходів місцевого (без урахування трансфертів) та Державного бюджетів України за 2014–2018 рр., млрд грн.

Джерело побудовано на основі [3]

Попри усі успіхи реформи бюджетної децентралізації, досі залишається невирішеними низка проблем. Нерівномірність утворення ОТГ в областях, різний розвиток регіонів спричинили диспропорцію розвитку територіальних громад, відповідно, – непропорційний розвиток регіонів, складне геополітичне становище держави створюють несприятливе інвестиційне середовище, що зменшує притоки інвестицій як у місцеві бюджети, так і в державний[5].

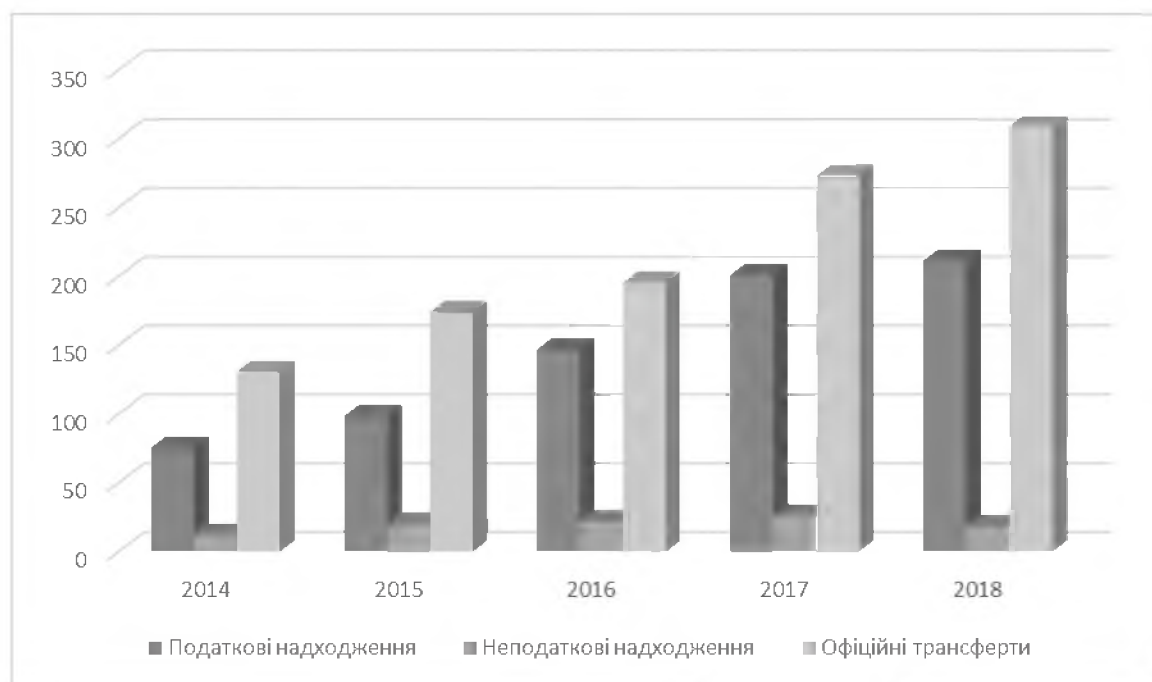


Рис. 4. Склад і структура доходів місцевих бюджетів України за 2014–2018 рр., млрд грн

Джерело: побудовано на основі[3]

Бюджетна децентралізація дала органам місцевого самоврядування додаткові джерела фінансування та збільшила рівень самостійності ОМС, але ОТГ розвиваються нерівномірно. Причиною цього є високий рівень корупції на макро- та мікрорівнях, розбіжності в поглядах основних політичних сил у регіоні (конфлікт інтересів між сільськими, міськими головами, головами РДА тощо). Важливою проблемою, яка гальмує реформу бюджетної децентралізації, є низька результативність використання бюджетних коштів. На нашу думку, причиною цього є не тільки нестача коштів на місцях, але й відсутність у ОМС фінансової компетенції, що не дає можливості раціонально та ефективно розпоряджатися фінансовими ресурсами[7].

Висновки. Реформа бюджетної децентралізації передбачає стимулювання територіальних громад до фінансової автономії, пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу регіону тощо.

Незважаючи на всі переваги та позитивні результати реформи децентралізації, існують ще невирішені проблеми, які гальмують ефективність проведення реформи та успішність розвитку регіонів: нерівномірний розвиток регіонів, недосконале законодавство, високий рівень корупції на макро- та мікрорівні, низький рівень компетентності ОМС і неефективне використання бюджетних коштів тощо[10].

Для вирішення даних проблем доцільно було б здійснити такі заходи: покращувати інфраструктуру ОТГ; сприяти усуненню конфлікту інтересів на місцях; перевіряти рівень компетентності ОМС, а також їх юридичну та фінансову грамотність.

Для покращення ефективності використання бюджетних коштів доцільно здійснювати видатки на основі програмно-цільового методу та конкурсних проектів.

Ураховуючи нерівномірний розвиток регіонів і, як наслідок, їх низьку інвестиційну привабливість, необхідним є створення загальнодержавної стратегії розвитку регіонів[11].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арабчук Я. І. Фінансова децентралізація – основна складова спроможної громади // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2016. № 1. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_20
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm>
4. Гайка О. Р. Проблеми правового регулювання набрання чинності рішення про місцевий бюджет. Держава і право. Серія «Юридичні та політичні науки». 2013. Вип. 59. С. 318–324.
5. Гнатовська А. І. Визначення поняття «місцевий бюджет» як об'єкта міжбюджетних відносин. Вісник Чернівецького факультету Національного університету «Одеська юридична академія». 2012. Вип. 1. С. 142–150.

6. Карамушка Л. І. Місцевий бюджет як фінансова основа розвитку територіальних громад. Економічний вісник університету. 2014. Вип. 23 (1). С. 206–210.

7. Волохова І. С. Методологія визначення ступеня фінансової децентралізації по видатках // European Journal of Economics and Management. 2016. № 1. Р. 84-90.

8. Місцеві бюджети: перші експертні підсумки 2017 року // Сайт Децентралізація, Україна. 2018. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/8053>

9. Крисоватий А.І. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів / А.І. Крисоватий // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 35–51.

10. Луніна І.О. Декларації та реалії бюджетної децентралізації [Електронний ресурс] / І.О. Луніна, Д.М. Серебрянська // Дзеркало тижня. –2015. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/finances>

11. Кужелєв М. О. Фінансові інструменти стимулювання регіонального розвитку: практика використання в Україні : монографія / М. О. Кужелєв, А. В. Нечипоренко. – Київ : «Центр учбової літератури», 2019. – 224 с.

12. Кужелєв М. О. Формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації / М. О. Кужелєв, В. В. Плахотнюк // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць учених та аспірантів. – 2018. – Вип. 36/1. – С. 302–312.

Група ФМСБ-18-1

Базильчук Катерина Володимирівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Серебрянський

Дмитро Миколайович,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми в загальному вигляді. Вітчизняний стан розвитку ринкових відносин в Україні потребує нових підходів до управління економікою на різних рівнях. Раціональний розподіл і використання активів забезпечує підприємству збільшення його ефективності, підвищення прибутку та вартості загалом. Тому першочерговим питанням є саме управління оборотними коштами як основи виробничої діяльності. Для того аби досягти поставлених цілей, необхідна чітко збудована, обґрунтована і ефективна фінансова політика управління активами підприємства, в яких вагому роль відіграють оборотні кошти. Брак оборотних коштів ставить підприємство на грань банкрутства, що змушує задуматись над удосконаленням системи управління ними.

Питання управління оборотними коштами підприємств стають все більш актуальними. Сучасна господарська практика потребує прийняття як зважених, так і нетрадиційних рішень фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи літературні джерела можна сказати про те, що теоретичні і практичні особливості управління оборотними коштами підприємства розглядають у багатьох наукових працях учених-економістів. Так, значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі науковці: Т.В. Безбородова, О.С. Бондаренко, Н.А. Дехтяр, В.В. Ковальов, Є.О. Донін, Л.А. Логіненко та ін.

Мета дослідження. Метою даної статті є розгляд основних теоретичних питань, які пов'язані з визначенням сутності, формуванням

та управління оборотними коштами підприємств і ефективність їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотні кошти являють собою один елементів майна підприємства. Однією з головних умов успішної діяльності підприємства є стан та ефективність їх використання.

Оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку [1, с. 75].

Управління оборотними коштами характеризуються, як частина короткострокової фінансової політики підприємства, що направлена на вирішення найбільш важливих поточних фінансових проблем, що дозволяє поліпшити фінансовий стан підприємства і підвищити його фінансову стійкість та платоспроможність за досить короткі терміни.

Основною метою системи управління оборотними коштами є збільшення прискорення оборотності та ефективності їх використання, тому необхідно розрахувати швидкість обороту оборотних коштів та оцінити ефективність використання обігових коштів в процесі аналізу формування і використання оборотних коштів необхідно розрахувати.

Управління оборотними коштами направлене на вирішення таких завдань:

- формування достатнього обсягу оборотних коштів із позиції забезпечення поточної платоспроможності;
- оптимізація елементів оборотних коштів, спрямована на виконання нормативів ліквідності;
- раціональне використання оборотних коштів, яке дасть змогу забезпечити прибутковість та рентабельність діяльності суб'єкта господарювання;
- забезпечення формування джерел фінансування оборотних коштів із урахуванням вимог забезпечення фінансової стійкості [3, с. 574].

Процес управління оборотними коштами насамперед, полягає в тому, щоб сам процес виробництва відбувався безперервно, а реалізації продукції з щонайменшим розміром оборотних коштів. А це означає, що оборотні кошти підприємства мають бути розподілені по всіх стадіях кругообігу в належній формі та в мінімальному, але достатньому об'ємі. Оборотні кошти здебільшого знаходяться одночасно на

всіх трьох стадіях кругообігу та виступають у вигляді грошових коштів, готових виробів, незавершеного виробництва матеріалів. Тому на сьогоднішній день, коли підприємства знаходяться на повному самофінансуванні, раціональне визначення потреби в оборотних коштах має важливе значення.

На сучасному етапі фактори кризового стану економіки, які діють незалежно від бажання підприємства значний досить негативно впливають на ефективність використання оборотних коштів та гальмують їх оборотність. Водночас, підприємства мають внутрішні резерви зростання ефективності використання мобільних активів, на які воно може значно впливати [2, с. 61].

Характеристика результативності використання оборотних коштів відображується показниками його оборотності. Адже критерієм оцінки ефективності використання оборотних активів є фактор часу, тому використовуються показники, які відображають:

- по-перше, тривалість обороту в днях або загальний час обороту;
- по-друге, швидкість обороту.

З позиції повсякденної діяльності найважливішою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, тобто спроможність вчасно гасити короткострокову кредиторську заборгованість. Для будь-якого підприємства достатній рівень ліквідності є однією з найважливіших характеристик стабільності господарської діяльності. Втрата ліквідності загрожує не лише додатковими витратами, але і періодичними зупинками виробничого процесу.

Для пришвидшення оборотності оборотних коштів підприємства, потрібно здійснити ряд заходів які забезпечуються наступним чином. На етапі створення виробничих запасів – застосування економічно обґрунтованих норм запасу; наближення постачальників сировини, комплектуючих виробів, напівфабрикатів і ін. до споживачів; використання прямих довготривалих зв'язків. На етапі незавершеного виробництва – прискорення науково-технічного прогресу; уніфікації, розвиток стандартизації, типізації; удосконалення форм організації промислового виробництва, використання більш дешевих конструкційних матеріалів; розширення питомої ваги продукції, яка користується підвищеним попитом.

Для результативного управління ліквідністю, пізнання ризиків незбалансованості ліквідності балансу та неплатоспроможності підприємству потрібне формування спеціальної системи постійного контролю за

рівнем показників ліквідності оборотних активів і платоспроможності підприємства, аналізу чинників, які впливають на їхню зміну. Необхідно для цього перш за все, створення бази даних, що дозволяє швидко отримувати всю потрібну інформацію для здійснення аналітичної роботи, на основі якої буде формуватися політика підприємства. На основі бази даних постійно повинні розкриватися значення показників ліквідності та здійснюватися аналіз перспектив розвитку операцій підприємства з врахуванням норм ліквідності. Це дозволяє взаємопов'язати вирішення питань по розміщенню коштів, залученню ресурсів, збільшенню власних коштів підприємства, пошуку джерел додаткових прибутків та розвитку нових сфер діяльності підприємства з вимогами дотримання його ліквідності та платоспроможності.

Висновки. Оборотні кошти визначаються як сукупність коштів, які авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що гарантують їх безперервний кругообіг. Вони забезпечують здійснення безперервності виробництва і реалізації продукції підприємства. Управління оборотними коштами є досить нелегким процесом. Складність його залежить від таких умов, як: розмір оборотного капіталу, який використовується в операційному процесі; різні види активів, які утворюються за допомогою величини оборотного капіталу; прискорення обороту капіталу та забезпечення платоспроможності підприємства тощо.

Отже, в цілому говорити про ефективне використання оборотних коштів можна лише тоді, коли йдеться про одночасне збільшення показників стану і результативності використання оборотних засобів підприємства в динаміці і можливості підприємства за допомогою власних коштів розрахуватися за своїми зобов'язаннями, запобігати невинуватеній дебіторській та кредиторській заборгованостей. Підприємство повинно сконцентрувати свою увагу не лише на формуванні високоліквідних активів, що дозволить лише штучно збільшити його ліквідність, а й ретельно дослідити можливі фактори впливу на ефективність використання оборотних засобів, сформувати оптимальну структуру оборотних коштів та забезпечити їх ефективне використання шляхом випуску конкурентоздатної продукції та отримання прибутку, достатнього для розширеного відтворення діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
2. Безбородова Т.В. Управління оборотними коштами підприємства / Т.В. Безбородова, Т.В. Даншина // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №1. – С. 59-62.
3. Дехтяр Н.А. Управління оборотними активами підприємства / Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека, Т.М. Черноус // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 572-578.
4. Донін Є.О. Особливості сучасних підходів щодо специфіки класифікації оборотних активів підприємства / Є.О. Донін // Економіка і організація управління. – 2018. – №1(29). – С. 75-85.
5. Лисьонкова Н.М. Підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства / Н.М. Лисьонкова, В.Ю. Захарчук // Приазовський економічний вісник. – 2018. – № 5 (10). – С.354-358.

Будник Ігор Андрійович,
студент групи ФМСБ 18-1
Науковий керівник:
Біла Любов Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ключовою проблемою малих підприємств є недоступність фінансових ресурсів як для забезпечення поточної діяльності, так й інвестиційного забезпечення подальшого розвитку. Через обмеженість бюджетних коштів та слабку розвиненість небанківських фінансово-кредитних установ найдоступнішим видом забезпечення малих підприємств є кредити банків.

У науковій літературі існує думка, що в сучасному кредитуванні малого підприємництва можна виділити окремо мікрокредитування (як кредитування мікропідприємств) та кредитування інших суб'єктів малого бізнесу. При цьому параметрами мікрокредиту є максимальна

сума кредиту, строк, забезпечення та ставка, в той час як параметрами кредитів для інших суб'єктів малого підприємництва виступають сума, строк, забезпечення, ставка та ін. [2].

Характерними особливостями мікрокредиту є те, що він застосовується до визначеної групи суб'єктів – „start-up-ів”, підкріплений комплексними гарантіями, без аналізу фінансової звітності.

В зарубіжних країнах даний фінансовий продукт надається суб'єктам МСБ наступними фінансово-кредитними установами:

1) комерційними банками та небанківськими фінансово-кредитними установами, які реалізують пряме мікрофінансування. Проте профільні відділення банків не можуть в повній мірі забезпечити потреби суб'єктів МСБ, а негативний момент представлений тим фактом, що більшість банківських установ віддають перевагу кредитуванню у значно більших розмірах;

2) некомерційними мікрофінансовими установами: приватними фондами, державними фондами підтримки малого бізнесу, які функціонують у наслідок передачі їм мікрокредитної програми спеціалізованим банком. Це дає можливість реалізувати фаховий підхід до оцінки кредитоспроможності мікропідприємств, здешевлює мікропозики, зберігаючи при цьому рівень рентабельності програми для банку і дозволяючи створити філіальну мережу мікрофінансових установ;

3) галузевими споживчими кооперативами;

4) приватними макрофінансовими інститутами тощо [3].

Функціонування інфраструктури фінансового забезпечення малого підприємництва відіграє фундаментальне значення у забезпеченні його фінансовими ресурсами, а її ефективність визначається результативністю політики уряду в напрямку активізації діяльності малого бізнесу, виходячи з національних пріоритетів та середовища існування[1].

Нажаль, подібної інфраструктури в Україні ще досі не створено, що і спричиняє труднощі доступу до фінансових ресурсів МСБ.

Всю клієнтську базу сучасного вітчизняного банку можна розділити на три групи: цільові стратегічні клієнти, корпоративні (юридичні особи), та клієнти роздрібного бізнесу (фізичні особи). Перша група клієнтів має свої пріоритети в роботі будь-якого банку і обслуговується ним по спеціально розробленими підходами.

Основною ознакою віднесення клієнтів до двох інших груп є організаційно-правова форма господарювання клієнта. Юридичні особи

зараховують до корпоративних клієнтів, а фізичні до категорії роздрібних клієнтів банку. Що стосується представників малого та середнього бізнесу то вони розділяються з поміж цих двох груп оскільки сегмент МП представлені, як юридичними так і індивідуальними підприємцями.

З точки зору традиційного обслуговування банком клієнтської бази, МП знаходяться всередині згаданих груп і до них ставляться такі ж вимоги, як до корпоративних та роздрібних клієнтів. Згадана модель обслуговування є самою простою та менш затратною, адже з точки зору моделі обслуговування для банку не має особливого значення чи є МП є юридичною особою чи індивідуальним підприємцем. Достатньо виділити всередині корпоративних та роздрібних блоків окремих співробітників, які будуть працювати із МП. Такий підхід, на нашу думку, має зміст для банків, які тільки починають свою роботу із МП і не готові нести серйозні затрати на використання у додатковий напрямок роботи. Отже при такому підході банки втрачають можливість можливість для інтенсивного росту як на пряму бізнесу, так і власного росту.

По-перше, в будь-якому банку, важливим показником ефективної роботи є обсяг операцій. Саме за цим показником визначають пріоритети в роботі з клієнтською базою, аналізуючи обсяг операцій по виділених групах клієнтів – юридичні та фізичні особи. У випадку зарахування МП у категорію корпоративних клієнтів, операції по їх обслуговуванню не будуть відігравати важливої для банку ролі. Оскільки обсяг операцій з одним великим корпоративним клієнтом завжди буде більшим, ніж аналогічний показник із клієнтом МП. В згаданій ситуації пріоритети в обслуговуванні будуть віддаватися великим корпораціям, і як наслідок, банк не буде приділяти особливої уваги для «росту» МП у середні та великі корпоративні клієнти, що негативно впливає на оновлення клієнтської бази та її приросту.

По-друге із віднесенням МП до розгляду роздрібного бізнесу виникає обернена ситуація до обслуговування за схемою корпоративного бізнесу. В умовах коли можливості споживчого кредитування фізичних осіб насичені або перенасичені банки будуть робити акцент на роботу з індивідуальними підприємцями. Однак згаданий тип клієнтів співпрацюватиме з банком по одному напрямку – кредитування. Депозитні операції в роботі МП з банками не є визначальними і займають не велику питому вагу, в загальному обсязі операцій. Тому при

активному рості згаданого напрямку бізнесу багатьом необхідно здійснювати пошук ресурсів, що знову ж таки націлювали їх на роботу із населенням.

Одним з концептуальних підходів до ефективного банківського кредитування малого і середнього бізнесу є те, що банк повинен здійснювати не лише аналіз забезпечення по кредиту, яке пропонує позичальник – мале підприємство, але, насамперед, аналізувати його реальне економічне становище, перспективи розвитку та завоювання ним своєї ніші на ринку.

Тобто сьогодні функціональною складовою банківського обслуговування стає економічне прогнозування і консалтинг. Банкам необхідно фактично змінювати фокус свого професійного погляду на об'єкт кредитування у сфері малого і середнього бізнесу: дивитись на нього не як на результат, а як на процес розвитку, його проміжну динамічну точку. Тут необхідно бачити не лише те, що є на теперішній час, а зосереджувати увагу насамперед на тому, що може бути – бачити в перспективі можливості розвитку конкретного об'єкта кредитування та прогнозувати його результат і власний прибуток, що набуває стратегічного характеру. Тобто мають паралельно відбуватися як процедури оцінки ризиків, так і оцінки перспектив.

Однією з проблем банківського мікрокредитування є видача кредитів на започаткування бізнесу, адже згідно рекомендацій IPCGmbH (InternationalProjectConsult) для видачі мікрокредиту мінімальний термін функціонування підприємства має складати 3 місяці для торгівлі і 6 місяців для виробництва та надання послуг. Основою для таких рекомендацій є статистична інформація Держкомстату, згідно якої 70% зареєстрованих підприємств та підприємців – фізичних осіб припиняють свою діяльність у перший рік свого існування.

Отже, при кредитуванні МБ банкам потрібно враховувати наступне:

- недостатнє забезпечення майбутніх потреб;
- невідповідність наявних у підприємстві активів для стандартної достатності забезпечення конкретного банку;
- непрозорість господарської та фінансової звітності;
- недостатню ступінь кваліфікованості співробітників та керівників.

Все це спричиняє значні кредитні ризики для банків, що є основною причиною недостатнього кредитування підприємців МБ. Тому

слабка прибутковість МБ внаслідок низьких обсягів самого кредитування, високі трансакційні витрати банків за цими операціями призводить до росту кредитних ризиків.

Мінімізація ризиків базується на оцінці потенційних ризиків і, зокрема, кредитного, який передбачає оцінку кредитоспроможності боржника.

До основних методів мінімізації кредитних ризиків слід віднести: розподіл ринку, опосередковування ризику, прийняття матеріальних та фінансових забезпечення, врахування ризику через підвищення кредитних ставок та формування резервних фондів для списання витрат по позиках.

Поряд з цим мінімізацію кредитних ризиків необхідно здійснювати на всіх етапах процесу кредитування від першочергового розгляду заяви до завершення розрахунків та розгляду питання про продовження кредитування. Тому структуризація кредиту визначається наступними завданнями:

- постійним моніторингом індивідуальних клієнтів;
- моніторингу галузі в якій здійснюється господарська діяльність;
- залучення гарантій та поручителів;
- аналітична оцінка цілей кредиту та джерел його погашення;
- одержання компенсації за ризик.

Розподіл ризиків об'єднує розподіл джерел фінансування із поміж декількох учасників кредитного процесу, включаючи і самого боржника. Опосередковування ринку для малих підприємств означає, що кредит направляється на не самих боржників, а певним проміжним фінансовим інститутам, які безпосередньо орієнтовані на потреби самих малих підприємств – кредитні спілки, регіональні фонди підтримки малих підприємств, лізингові компанії і т. д.

Щодо моніторингу самого клієнта, то в згадану систему повинно враховуватися взаємовигідне ділове партнерство, тобто надання кредиту буде одним із сегментів пакету послуг, включаючи консультацію щодо широкого кола питань, оптимізацію управління та інформаційну підтримку тощо.

Більшість вітчизняних банків та організацій в процесі мікрокредитування ставлять перед собою наступні завдання:

- надання МП доступу до венчурного капіталу на ранній стадії проекту для забезпечення робочими місцями та економічного росту в майбутньому;
- надання можливості суб'єктам господарювання та фізичним особам-підприємцям для отримання прибутку та умов для зниження рівня бідності;
- фінансування МП створює передумови для власного економічного зростання.

Для досягнення цих конкретних завдань і розробляються програми мікрокредитування. Конкретний характер цих проблем залежить від умов діяльності, належності до соціально-економічних груп та наявності ресурсів.

Отже, робота у напрямку стимулювання розвитку мікрокредитування як зі сторони банків, так і зі сторони мікрофінансових організацій може слугувати нішею для реального його використання як стратегії, спрямованої на зниження рівня бідності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Руських К. Фінансування малого і середнього бізнесу в Україні: Банківське кредитування і державна політика [Електронний ресурс] / Руських К. – Режим доступу : <http://www.case-ukraine.com.ua/index.php>.
2. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – Минск: Мисанта, 2003. – 512 с.
3. Canale R. R. Microcredit in advance economies as a «third way»: a theoretical reflection [Електронний ресурс] / R. R. Canale // MPRA Paper. – 2010. – № 21109. – Режим доступу: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/21109/>

Голеня Наталія Олександрівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Пилипів Віталій Володимирович,
д.е.н., професор

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Бізнес в Україні сьогодні перебуває в досить несприятливих умовах. Причиною цього є інфляція, зміни валютного курсу, економічна та геополітична нестабільність, криза банківського сектору, відсутність ефективної фінансової інфраструктури тощо. Враховуючи низку несприятливих факторів, а також курс України на Євроінтеграцію, актуальною стає проблема забезпечення підтримки розвитку бізнесу в Україні, як одного з головних показників ефективності вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі державної підтримки розвитку бізнесу приділяли увагу чимало вчених-економістів, зокрема: Манакова О., Непочатенко О., Золотарьов О.

Мета дослідження полягає в розкритті основних підходів державної фінансової підтримки розвитку бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Бізнес є важливою складовою економічної системи будь якої країни. Успішний розвиток держави певною мірою залежить від успішності і конкурентоспроможності вітчизняного бізнес середовища. Відповідно, головною установою, яка найбільше зацікавлена у розвитку вітчизняного бізнесу, є влада країни, зокрема уряд[1].

О. Золотарьов аналізуючи інструменти державної підтримки розвитку бізнесу зазначає: «діяльність держави, як суб'єкта ринкових відносин, повинна бути спрямована на ефективне функціонування економіки» [2]. Доцільно розглянути інші підходи, зокрема Л. Соколова та О. Манакова зазначають, що державна підтримка має три основні складові, зокрема нефінансову систему, фінансово-кредитну систему та систему податкової підтримки [3]. Але варто зазначити, що якщо характеризувати дані складові за функціональним підходом, то відбувається дублювання певних функцій у фінансовій та податковій складових.

Непочатенко О.О. характеризує державну підтримку бізнесу, виділяє основні види державної фінансової підтримки: «часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання кредитів для започаткування і ведення власної справи; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки» [4]. Основні форми підтримки бізнесу подані на рис. 1.



Рис. 1. Форми підтримки розвитку бізнесу

Джерело: складено автором на основі [5]

В. Теплова зазначає: «державна політика підтримки бізнесу здійснюється у всіх розвинених країнах, вона переслідує мету володіння достатньо ефективним сектором виробництва сировини та продовольства, соціальну стабільність країни та регіонів, а також екологічну безпеку» [4].

Найважливіші інструменти державної фінансової підтримки бізнесу доцільно поділити на дві загальні групи державної фінансової підтримки: прямі методи й непрямі методи. Доцільно зазначити, що непрямим заходам властивий відповідно непрямий характер, зокрема

вони поступово витісняють важелі прямого адміністративного впливу. Основні компоненти, заходи механізму непрямих і прямих методів державної підтримки бізнесу наведенні на рис. 2.

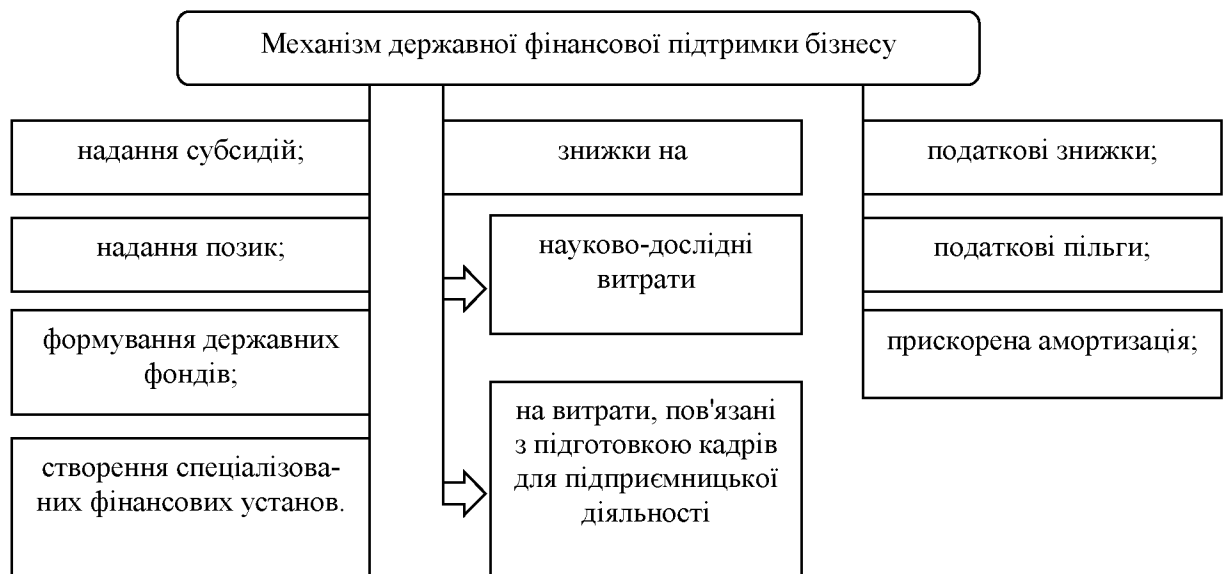


Рис. 2. Основних форми державної фінансової підтримки бізнесу

Джерело: складено автором на основі [5,6]

Куклінової Т.В. зазначає: «фінансове забезпечення реалізації державної політики підтримки бізнесу здійснюють відповідно до своєї компетенції на загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва, на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва» [5]. Зокрема, «Український фонд підтримки підприємництва» (УФПП), відповідно до статті 16 Закону № 4618 [6], надає фінансову державну підтримку підприємствам, зокрема у вигляді певних послуг (рис. 3).

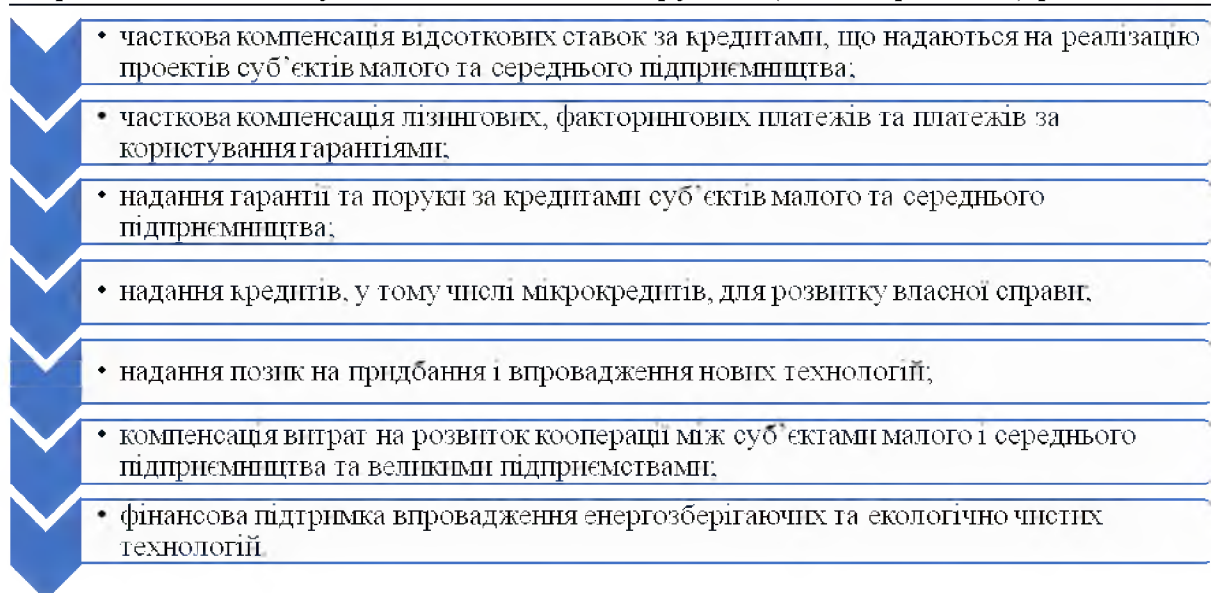


Рис. 3. Послуги УФПП для підтримки бізнесу

Джерело: складено автором на основі: [6-7]

Для глибшого розуміння процесу державної підтримки бізнесу доцільно розглянути окрім УФПП інші важливі інститути, які прямо чи опосередковано здійснюють державну фінансову політику підтримки бізнесу (рис. 4.).

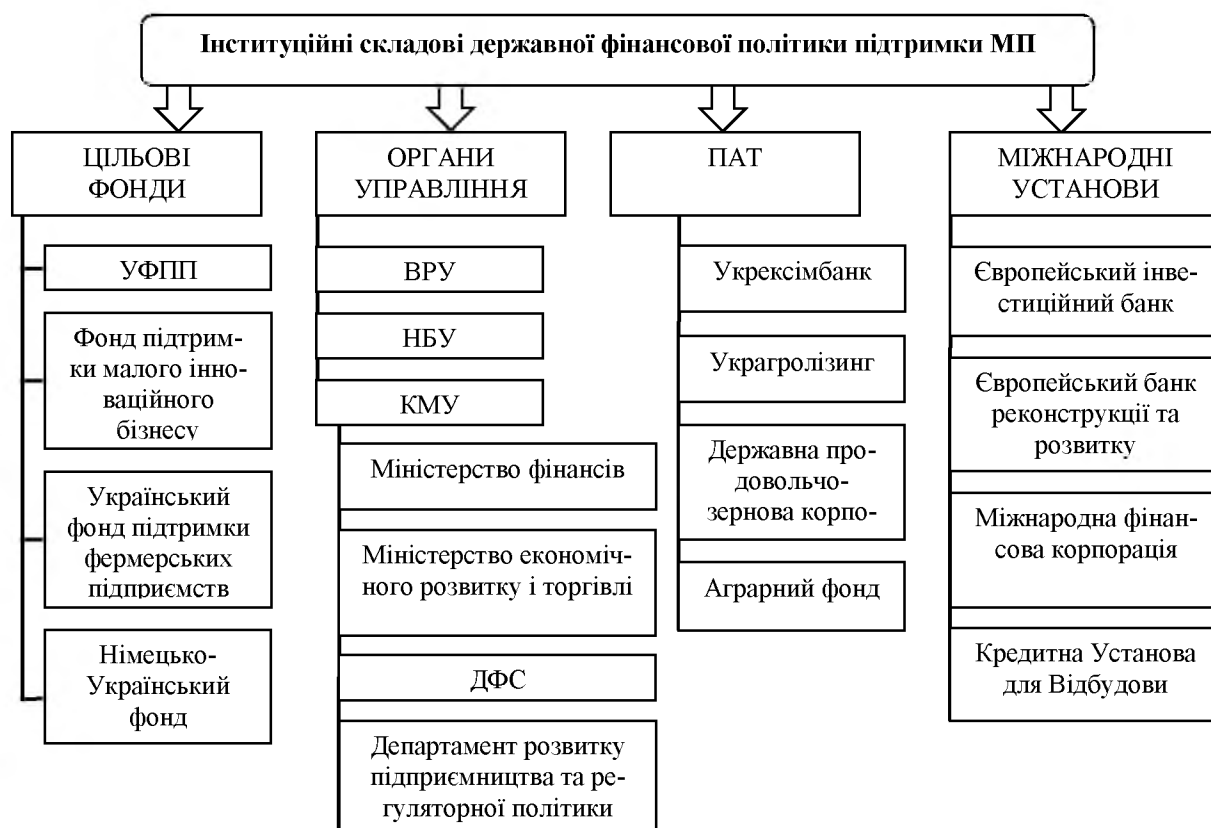


Рис. 4. Інституційні складові державної політики підтримки бізнесу

Джерело: складено автором на основі [8]

Світова практика підтримки бізнесу реалізується на основі програмного методу. Для фінансування заходів та програм підтримки розвитку бізнесу залучаються окрім державних коштів ще також кошти міжнародних фінансових організацій, зокрема сьогодні найбільш поширеними в Україні є наступні міжнародні організації [5]:

1. Європейський банк реконструкції та розвитку;
2. Фонд Євразія;
3. Міжнародна фінансова корпорація;
4. Агентство США з міжнародного розвитку.

Доцільно зазначити, що виконання державних програм підтримки розвитку бізнесу неможливе без стабільного фінансування. В період економічної та політичної кризи для підвищення ефективності політики стимулювання розвитку бізнесу особливу увагу доцільно приділити заходам фінансово-кредитної підтримки. Зокрема створенню належних, сприятливих умов доступу бізнесу до фінансово-кредитних ресурсів.

Висновки. Бізнес в Україні розвивається повільними темпами через високий рівень корупції та тінізацію економіки, нестабільну геополітичну ситуацію в країні, але найбільшою проблемою для бізнесу, на початкових етапах, є монополізований ринок, який не дає змоги новим суб'єктам закріпитися та успішно функціонувати на ринку.

Відповідно виникає потреба в створенні дієвого механізму підтримки розвитку бізнесу, адже державна фінансова підтримка розвитку бізнесу – важлива складова економічної системи держави. Вона являє собою сукупність програм, заходів які реалізуються через відповідні інстанції та організації, як вітчизняні, так і міжнародні. Залежно від специфіки галузей підприємств, програми підтримки використовують відповідні інструменти стимулювання розвитку бізнесу. Реалізація державної підтримки неможлива без належного фінансування. Світова практика демонструє, що державні видатки на підтримку розвитку бізнесу – це свого роду інвестиції у економічне благополуччя та подальший економічний розвиток держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боцьора Л. О. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Л. О. Боцьора // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – Режим

доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15786/1/76-Botsiora-169-170.pdf>

2. Соколова Л.В. Механізм державної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні / Л.В. Соколова, О.В. Манакова // Вісник МСУ. – 2006. – Т.IX. - №2. – С. 14-17.

3. Непочатенко О. О. Підручник «Фінанси підприємств» / О. О. Непочатенко., 2017. – 504 с. – (ЦУЛ).

4. Збарський В. К. Тенденції розвитку малого підприємництва / В. К. Збарський, М. П. Канінський // Економіка АПК. – К., 2009. - № 8. – С. 50–53.

5. Куклінова Т.В. Аналіз фінансового стимулювання розвитку малих і середніх підприємств / Т.В. Куклінова. // Ефективна економіка. – 2016.

6. Відомості Верховної Ради України (ВВР), [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

7. Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ufpp.gov.ua>.

8. Калмиков О.В. Фінансово-кредитний механізм сприяння малому підприємству / Б. І. Ковалюк. // Економічний вісник університету. – 2015. – №27.

Гордієнко Альона Богданівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Столяров Василь Федосійович,
*д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

За умов підвищення значущості вирішення проблем, що потребує забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ефективного управління ними, зростає значення фінансової стратегії як дієвого інструменту стратегічного управління фінансовими процесами підприємства.

Важливість фінансової стратегії обумовлена економічними категоріями – фінанси, гроші і кредит, що виступають фундаментом її побудови. Рух перерахованих категорій, підпорядкований законам розвитку ринку, їх участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з точки зору виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус всіх похідних від них категорій, в тому числі фінансової стратегії.

Науково-теоретичні аспекти проблем стратегічного фінансового планування, питання розробки фінансової стратегії, її змісту та класифікаційних ознак відображені в публікаціях вітчизняних і зарубіжних авторів: В. І. Аранчія, І. О. Бланка, Ю. В. Дворнікової, О. П. Зорі, В. О. Зубенка, О. А. Кузнєцової, Ю. П. Лашка, О. І. Лозовської, П. М. Макаренка, О. В. Маковоза, А. І. Петрової, І. Й. Плікуса, Т. Є. Шевченка, О. В. Шраменка, В. А. Янковської та інших.

Метою статті є розкриття сутності фінансової стратегії підприємства та її структури, а також визначення місця фінансової стратегії в стратегічному управлінні підприємства.

Розроблення фінансових стратегій на підприємствах забезпечує основу для досягнення та оцінки результатів реалізації стратегії з точки зору максимізації вартості підприємства. Довгострокова фінансова стратегія підвищує стратегічну фінансову стійкість підприємств в умовах мінливої ринкової кон'юнктури, тому постає потреба у розробленні

комплексної характеристики сутності фінансової стратегії та її місце у стратегічному управлінні підприємства.

Фінансова стратегія підприємства – це різновид функціональних стратегій, котра є комплексним довгостроковим планом організації підприємством системної діяльності по встановленню та визначенню найбільш оптимальних шляхів досягненню його фінансових цілей шляхом прийняття стратегічних рішень щодо ефективного формування, розподілу (перерозподілу), управління та використання фінансових ресурсів та потенціалу з метою максимізації вартості підприємства [4, с. 80].

Як зазначає Биховченко В. П., фінансова стратегія як специфічний фінансовий інструмент має низку особливостей:

1) основним її завданням є окреслення пріоритетних напрямів діяльності, обґрунтування доцільності реалізації ключових проектів і програм, які сприятимуть максимізації прибутку підприємства в майбутньому;

2) розробляється в умовах неповної інформації, отже, не дає змогу точно передбачити майбутній стан, а тому характеризується значною мінливістю стратегічних рішень;

3) є основою для підвищення ефективності діяльності підприємства на тривалу перспективу [2, с. 441].

Фінансова стратегія підприємства сприятиме збільшенню його ринкової вартості, нарощенню конкурентних переваг за умови, якщо вона:

1) обґрунтовує оптимальний напрям фінансового розвитку;

2) охоплює всі основні напрями розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;

3) є гнучкою і може легко адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства;

4) скоординована зі стратегічними рішеннями керівництва підприємства та іншими функціональними стратегіями [1, с. 138].

Вважаємо, що при розробці фінансової стратегії слід керуватися як загальними правилами системного і ситуаційного підходів, так і принципами, що забезпечують найбільш раціональне і швидке досягнення поставлених стратегічних цілей. Так, для реалізації методів управлінської діяльності пропонуються такі принципи, як науковість, функціональна спеціалізація, послідовність, безперервність, контроль і координація діяльності, забезпечення єдності прав і відповідальності в кожній його ланці, максимально широке залучення виконавців в процесі підготовки рішень [3, с. 110].

На нашу думку, фінансова стратегія підприємства – це програма заходів щодо ефективного управління процесами залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів, а також фінансовими відносинами підприємства з контрагентами з метою забезпечення зростання його ринкової вартості.

Загалом фінансова стратегія підприємства:

- охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами;
- забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства;
- сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;
- обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства;
- є основною для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства [1, с. 139].

Фінансова стратегія, включаючи різноманітні методи та інструменти формування фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, орієнтована на збільшення ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Фінансова стратегія спрямована на максимізацію вартості підприємства шляхом ефективного розпорядження і комплексного управління його фінансовими ресурсами. З поведінкової точки зору фінансова стратегія охоплює весь спектр відносин, пов'язаних із визначенням, досягненням і вирішенням довгострокових цілей і завдань фінансової діяльності будівельного підприємства, що визначаються його загальнокорпоративною стратегією, фінансовою ідеологією, і орієнтованих на пошук ефективних та оптимальних шляхів їх досягнення [6, с. 182].

Важливим етапом розробки фінансової стратегії являється оцінка її ефективності. Ефективність реалізації фінансової стратегії досягається за таких умов:

- узгодженість цілей, напрямків і етапів реалізації фінансової та загальної стратегії підприємства;
- адаптивність фінансової стратегії підприємства до прогнозованих змін у зовнішньому підприємницькому середовищі;

– реалізація розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів [5, с. 76].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зазначити, що фінансова стратегія підприємства є невід’ємною складовою частиною та важливим елементом системи менеджменту підприємства, посідаючи центральне місце серед його функціональних стратегій, визначає основні напрями підвищення ефективності управління його фінансовою діяльністю та розвитку фінансових відносин з контрагентами. Якість фінансової стратегії підприємства безпосередньо залежить від рівня її обґрунтованості, а також від повноти врахування та оцінки факторів, на основі яких вона була розроблена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаптація фінансової стратегії підприємства до сучасних умов в Україні / С. О. Домбровська, І. С. Лапіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – Вип. 25. – Ч. 1. – С. 138-141.

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

3. Назарова Т. Ю. Формування фінансової стратегії: теоретичний аспект / Т. Ю. Назарова, Ю. В. Мілентьєва // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства = Bulletin of the National Technical University "KhPI". Series: Actual problems of Ukrainian society development : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 4 (1280). – С. 110-113.

4. Крижня В.О. Фінансова стратегія підприємства як головний інструмент його сталого розвитку / В.О. Крижня, О.С. Хринюк // Економіка та суспільство: електронне наукове фахове видання, 2018. – Вип.18 – С. 79 – 84.

5. Крижня В.О. Матриця фінансової рівноваги як інструмент аналізу стратегічних альтернатив підприємства / В.О. Крижня, О.С. Хринюк // Підприємство та інновації: журнал/ ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів» - Київ, 2017. – Вип.4 – С.75 - 80.

6. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2018. – № 50 (1023). – С. 182–187

Гринюк Ольга Сергіївна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Пилипів Віталій Володимирович,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО СПЕЦИФІКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансове становище підприємств безпосередньо залежить від стану оборотних активів і припускає порівняння витрат з результатами господарської діяльності й відшкодування витрат власними коштами, підприємства виявляються зацікавленими в раціональності організації оборотних активів - організації їх руху з мінімальною можливою сумою з метою отримання найбільшого економічного ефекту. Важливим є питання сучасної класифікації оборотних активів за певними видами й ознаками, яка є умовою не тільки організації бухгалтерського обліку, а також можливості прогнозування та створення ефективної системи управління.

Питання особливостей класифікації оборотних активів розглядаються у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Ю. Брігхема, Л. Бернстайна, В. Хорна, В. Ковальова, О. Стоянової, І.О.Бланка, Р. М. Бугріменко, Ф. Ф. Бутинець, Л.О. Берехтіної, І. Сікори, П. Л. Носова, Г. Г. Кірейцева, Ю.С. Пеняк, І. С. Чухно та інших. Розвиток обґрунтованої сучасної класифікації оборотних активів є одним з інструментів удосконалення не тільки теорії, а і практики їх обліку, аналізу, аудиту та менеджменту.

Метою статті є вивчення поглядів науковців на проблему класифікації оборотних активів та обґрунтування сучасних підходів до класифікаційних ознак.

Вітчизняні вчені, переважно спираючись на міжнародну практику, по-різному виділяють класифікаційні ознаки оборотних активів. Слід зазначити, що існують численні підходи до класифікації оборотних активів у сучасній економічній науці. Відзначимо існування як деяких подібностей, так і певних відмінностей в цих підходах.

Однієї з класифікацій оборотних активів є класифікація за характером участі в операційному циклі. Поддєрьогін А.М. визначає цю класифікацію таким чином: оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди (оборотні фонди у виробничих запасах, оборотні кошти у виробництві); оборотні кошти, авансовані в фонди обігу (готова продукція, кошти і кошти в розрахунках) [4, с. 67].

На нашу думку, такий розподіл дозволяє розглядати таку важливу проблему організації оборотних активів, як раціональне розміщення їх між сферами виробництва та обігу. Оскільки перебування оборотних активів у сфері обігу не сприяє створенню нового продукту, тому надлишкове залучення їх в цю сферу може мати негативні наслідки.

За видами оборотні активи підприємства розподіляють на матеріальні запаси (сировини, товарної та готової продукції), дебіторську заборгованість підприємства, грошові кошти та їх еквіваленти та інші. Більш деталізований видовий склад у межах зазначених груп оборотних активів наведено в розділі 2 активу балансу підприємства. На нашу думку, відповідно до складу оборотні активи необхідно класифікувати саме з урахуванням Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 №73 [3], тому що цей документ частково змінив склад оборотних активів, включивши до них витрати майбутніх періодів.

З вищесказаного надходить, що класифікація за видами, розглянута майже всіма науковцями, співпадає з класифікацією за способом відбиття в балансі підприємства. З огляду на це оборотні активи доцільно розподілити за формами: матеріальні (в негрошовій формі) та фінансові (в грошовій формі).

В той же час, необхідно підтримати точку зору Білик М.Д. [1, с. 135], який дає назву цьому критерію "за формами функціонування у конкретному періоді часу" і поділяє оборотні активи на матеріальні та фінансові. Зазвичай таку класифікацію оборотних активів використовують на підприємстві при плануванні відповідних матеріальних або фінансових потоків. Важливою ознакою з точки зору варіабельності розміру є розподіл оборотних активів на постійні та змінні. Білик М.Д. [1, с. 136], поділяючи активи на постійні та тимчасові, підтримує думку зарубіжних науковців Джеймс К. Ван Хорна та Джон М. Вахновича. На їх погляд оборотний капітал за часом розмежовується на фіксований (permanent working capital) та тимчасовий (temporary working capital).

Нині точиться наукова полеміка щодо назви критерію класифікації відповідно до характеру організації. Сучасні дослідники дають різні визначення: «за принципом організації» (Коновалова О. В.), «за способами планування та нормування» (Круш П. В.), «залежно від методів планування та регулювання» (Філімоненков О. С.). На наш погляд, слід погодитися з визначенням М. А. Дядюка, який формулює назву цього критерію як «за ступенем керованості».

Незважаючи на різноманіття назв цього критерію поділу оборотних активів, всі автори розмежовують їх на нормовані та ненормовані. Розподілення оборотних активів на нормовані та ненормовані з метою планування та контролю було найголовнішим за часів планової економіки. З переходом до ринкової економіки необхідність в цьому критерії не відпала. Але нормативи в наш час встановлюються кожним підприємством відповідно до індивідуальних умов та особливостей технологічного процесу та процесу обігу. До нормованих активів відносяться усі оборотні виробничі фонди і частина фондів обігу у вигляді залишків нереалізованої готової продукції. До ненормованих активів належать інші елементи фондів обігу, розмір яких не встановлюється.

Однією з найвагоміших та водночас найсуперечливіших класифікаційних ознак оборотних активів є фінансові джерела формування. Саме суперечливість виникає як в проблемі їх поділу, так і в різному формулюванні назви ознаки класифікації. Відповідно до джерел формування оборотних активів Поддєрьогін А.М. поділяє їх на власні (та прирівняні до них) і залучені та інші. Група науковців Філімоненков О. С., Дропа Я. Б. та Марич П. М. за джерелами формування класифікують оборотні активи на власні, залучені та позикові. Власні оборотні активи – це частина власних засобів підприємства, авансованих в оборотні активи для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції. Позиковими є кошти, отримані підприємством у вигляді банківського кредиту. Залучені активи - це кошти, які не належать підприємству, але постійно знаходяться в його обороті; тобто теж позикові кошти, отримані із зовнішніх джерел.

На наш погляд, така диференціація є недоцільною, тому що запропонований поділ ускладнює класифікацію. Отже, необхідно підтримати точку зору Білик М.Д. про те, що «за належністю» оборотні активи розділяються на власні та позикові [1, с. 134].

Однією з найважливіших характеристик оборотних активів є їх оборотність, яка дозволяє визначитися наскільки швидко підприємство

зможе погасити свої поточні зобов'язання в певний час здійснення операційного циклу. Тому варто погодитись з думкою Стоянова-Коваль С. С., який вважає доцільним групувати оборотні активи підприємства в залежності від швидкості обігу на ті, що мають: високу швидкість (грошові кошти, запаси товарів підвищеного та постійного попиту), середню швидкість (запаси матеріальних оборотних активів в межах нормативу, поточні фінансові інвестиції) та оборотні активи, що мають низьку швидкість оборотності (наднормативні матеріальні запаси, дебіторська заборгованість) [6, с. 18].

Дядюк М. А. за ступенем ліквідності виділяє 5 груп:

- абсолютно ліквідні оборотні активи (гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, що не вимагають реалізації та уже є готовими засобами платежу);
- високоліквідні активи (конвертуються в грошову форму протягом одного місяця);
- середньоліквідні – (всі види дебіторської заборгованості з терміном погашення від 1 до 6 місяців і запаси готової продукції);
- низьколіквідні (виробничі запаси ресурсів виробництва, витрати майбутніх періодів з терміном погашення від 6 місяців і більше);
- неліквідні активи (не можуть бути самостійно реалізовані, а тільки в складі цілісного майнового комплексу) [2, с. 267].

На нашу думку, класифікація оборотних активів за цією класифікаційною ознакою є умовною та залежить від потреб окремо взятого підприємства та ринкової ситуації.

Дядюк М. А. та Васильєва В. В. виділяють три групи оборотних активів за рівнем їх ринкової (можливої) цінності:

- мінімальної можливої цінності (всі оборотні активи підприємства не можуть мати від'ємної вартості, а можуть бути реалізованими за договірними цінами: дебіторська заборгованість підприємств, що знаходяться у складному фінансовому стані, запаси товарів, що не реалізуються) ;
- середньої можливої цінності (оборотні активи можуть бути реалізовані без збитку для підприємства: надійна короткострокова дебіторська заборгованість і товарні запаси стійкого попиту) ;
- потенційно можлива ринкова цінність (в умовах інфляції ціна ресурсів підвищується в силу наявності стабільного попиту на них) [2, с. 264].

У період фінансової кризи, в умовах зростання вимог до управління, актуальності набуває достатньо нова для вітчизняної науки та практики класифікація за критеріями ризиків та за ступенем захищеності від інфляції. Акцент саме на такому диференціюванні дасть змогу проаналізувати, чи зможе вижити підприємство в період зростання інфляційних процесів або неповернення дебіторської заборгованості. Зазначимо, що при класифікації оборотних активів за рівнем ризику береться до уваги фінансовий ризик, тобто ризик втрати ліквідності. Проаналізувавши позиції вітчизняних науковців по цій класифікаційній ознаці оборотних активів, можна зробити висновок, що всі категорії ризику можна звести до трьох градацій: виправданий ризик, підвищений ризик та неприпустимий.

Низка таких авторів, як Сікора І. та Чебанова Н.В. пропонують класифікувати оборотні активи, поділяючи їх в залежності від інфляційної захищеності на: активи, захищені від інфляційного знецінення (матеріальні оборотні активи, захищена дебіторська заборгованість, ефективні фінансові інвестиції, валютні кошти) та активи, не захищені від інфляції (грошові кошти в національній валюті, незахищена дебіторська заборгованість, неефективні фінансові інвестиції) [5, с. 9].

Зазначені науковці правильно виділили класифікаційну ознаку, адже вона є умовною, тому що прямо не піддаються впливу інфляції лише активи, які виробляються на підприємстві, а найбільш прямий вплив має інфляція на знецінення грошових коштів. В умовах антикризового управління оборотними активами виникає потреба диференціювання їх елементів за рівнем прибутковості.

М. А. Дядюк називає цю класифікаційну ознаку по іншому - за рівнем дохідності. Дослідник зазначає, що до високодохідних слід віднести товарні запаси, менший рівень доходів приносить дебіторська заборгованість, низьким рівнем дохідності характеризуються короткострокові фінансові інструменти, грошові кошти не є джерелом прибутку [2, с. 269].

В підсумку необхідно зазначити, що розподіл оборотних активів на групи за різними ознаками є важливою умовою здійснення процесу управління оборотними активами підприємства. В умовах фінансової нестабільності це є одним з головних компонентів формування вдалої управлінської системи в цілому. Окрім того, від якості управління оборотними активами буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей

щодо роботи у непередбачуваних ситуаціях, рівень виробництва і реалізації продукції. Класифікація оборотних активів, виходячи з визначення їх цінності в умовах ринкових відносин, дозволить удосконалити управління не тільки основними елементами оборотних активів, а також джерелами їх фінансування. В умовах антикризового управління вважаємо доцільним застосування диференціації оборотних активів за ступенем захищеності від інфляції, за рівнем та видами ризиків, за ступенем ліквідності, за рівнем прибутковості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
2. Дядюк М. А., Васильєва В. В. Оборотні активи як об'єкт управління у процесі розробки та прийняття господарських рішень / М. А. Дядюк, В. В. Васильєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2018. - Вип. 1(1). - С. 263- 271.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. — Офіц. вид. — К., 2013. — № 19. — С. 97.
4. Поддєрьогін Л. Д. та ін. Фінанси підприємств: підручник / Кер. кол. авт.і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін / А. М. Поддєрьогін М. Д. Білик, Л.Д. та ін. Буряк. — 6-ге вид., перероб. і доп. — Київ : КНЕУ, 2006. — 552 с.
5. Сікора І. А. Облік, економічний аналіз і аудит формування та використання оборотних активів: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І. А. Сікора. — Київ, 2016. — 18 с.
6. Стоянова-Коваль С. С. Оборотні активи аграрних підприємств: економічна сутність та науково-методичні підходи до специфіки їх класифікації / С. С. Стоянова-Коваль, О. М. Стоянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 10(2). — с. 18 — 19.

Гром Олеся Миколаївна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Биховченко Валентина Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ризик є важливим елементом у діяльності підприємства, який варто враховувати під час планування його розвитку. Здійснення аналізу ризиків, проведення оцінки їх впливу й урахування можливих наслідків є важливими для забезпечення ефективної економічної діяльності підприємства. Уникнути ризиків у процесі діяльності підприємств, а особливо їх розвитку, неможливо. Не завжди вдається вдало вийти з ризикових ситуацій, що може призвести до негативних наслідків. Економічні, фінансові, політичні умови України зумовлюють виникнення ризиків для господарської діяльності промислових підприємств. Зауважимо, що ризики існують постійно, навіть за найсприятливіших умов розвитку підприємства та відіграють вагомую роль у діяльності підприємства. У перехідний період соціально-економічного розвитку кількість ризикових факторів, які негативно впливають на діяльність підприємства, зростають, тому розробка дієвого механізму управління ризиками стає однією з важливих умов забезпечення його стабільного функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі управління фінансовими ризиками на підприємстві присвячені праці таких українських та зарубіжних вчених: І. Бланк[1], Б. Вишнівська[2], М. Войнаренко, П. Гаврилко, Т. Городинський, Л. Ремньова, А. Камінський[3], Л. Коваленко, Г. Крамаренко, Г. Токаренко[4], О. Чорна, та ін.

Мета статті. Метою дослідження є визначення ризиків на підприємствах, розробка механізму управління ризиками, шляхи подолання ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За сучасних умов розвитку кожне підприємство зустрічається з таким явищем, як ризик. Ризик прийнято розглядати як ситуацію,

вірогідність чи подію. Водночас ризик – це ймовірність відхилення наявного результату від очікуваного[5]. Ризик обов’язково буде впливати на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Тобто в результаті неминуче призведе до появи фінансових ризиків. Або ж фінансовий ризик виникає на усіх без винятку етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Прояви такого ризику є абсолютно різними – починаючи із відсоткового при кредитуванні діяльності підприємства, закінчуючи ризиком платоспроможності при збуті продукції. Тому доцільно розглянути визначення безпосередньо поняття “фінансовий ризик”.

Фінансовий ризик – це невід’ємна складова будь-якої фінансової діяльності, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об’єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності [6].

Передумовами ризику є наявність невизначеності та прийняття рішення підприємства. Пропонуємо розглянути основну класифікацію ризиків у діяльності промислових підприємств (рис. 1).

Розглянемо окремі види ризиків. Отже, валютний ризик полягає у недоотриманні доходів у результаті зміни обмінного курсу іноземної валюти. Відсотковий ризик полягає у непередбаченій зміні відсоткової ставки на ринку. Причиною його виникнення здебільшого є зміна кон’юнктури ринку під впливом державного регулювання. Інфляційний ризик відображає можливість знецінення реальної вартості капіталу та очікуваного доходу від здійснення фінансових операцій через умови інфляції. Інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат під час здійснення підприємством інвестиційної діяльності. Інноваційний ризик виникає, коли керівництво підприємства приймає рішення вкласти тимчасово вільні кошти у виробництво нового виду продукції. [7].

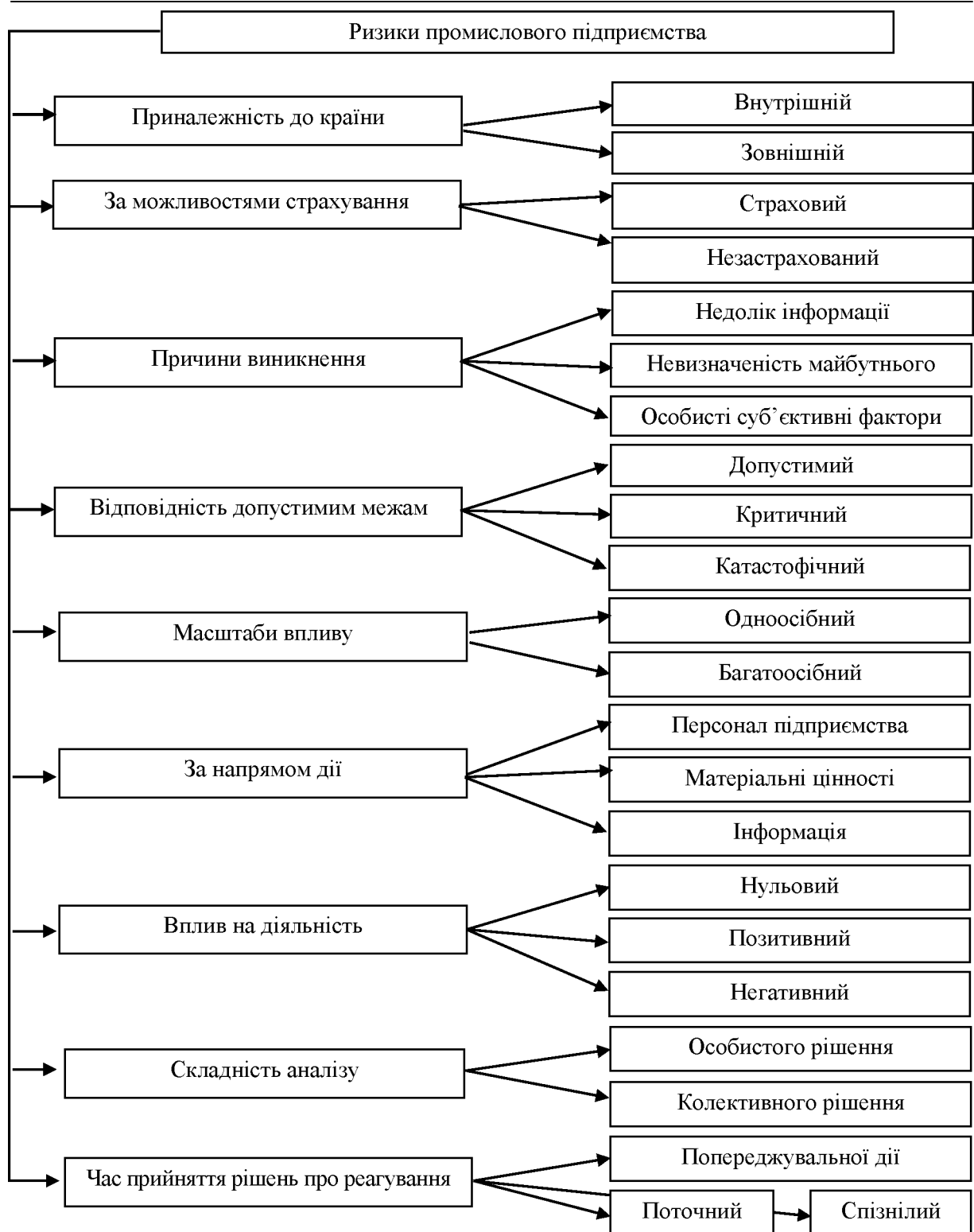


Рис 1. Ризики промислового підприємства.

Необхідно відзначити, що наведений список видів ризиків у діяльності промислових підприємств не є повним, адже повинен враховувати: ризики стихійних явищ, криміногенний ризик, ризик несвоєчасного здійснення розрахунково-касових операцій та ін. Проте

промислові підприємства не враховують всі види ризиків у своїй діяльності та не визначають можливий результат від їх впливу[7].

Тому доцільно розглянути можливий негативний вплив певних видів ризику на діяльність підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив ризиків на результати діяльності підприємства

Види ризику	Вплив ризику на очікуваний прибуток підприємства
Фінансово-економічні ризики	
Змінність попиту споживачів	Скорочення попиту внаслідок зростання цін
Формування альтернативних видів продукції	Зменшення попиту на окремі види продукції
Корегування цін для конкурентів	Підвищення та зменшення цін
Зростання обсягів виробництва продукції у конкурентів	Зменшення обсягів продажу окремих видів товарів
Підвищення ставок податків	Скорочення прибутку
Попит та спроможність споживачів до купівлі товарів	Зменшення обсягів продажу продукції
Підвищення цін на матеріали	Зростання цін та зменшення доходу
Зростання залежності від постачання окремих видів товарів	
Нестача оборотних коштів	Зростання заборгованості за кредитами
Соціальні ризики	
Інфраструктура країни	Підвищення розміру невиробничих витрат
Погіршення рівня кваліфікації кадрів	Зростання браку під час виробництва продукції
Зменшення рівня заробітної плати	Звільнення працівників, погіршення продуктивності
Ускладнення процесу набору висококваліфікованих кадрів	Зростання витрат на комплектування

Джерело: [7]

Якщо на підприємстві є правильна стратегія управління фінансовими ризиками, ви можете уникнути колапсу компанії [9].

Варто зауважити, що для управління діяльністю підприємства, його розвитку, підвищення економічної безпеки є аналіз представлених вище видів ризиків, їх оцінка у формуванні кризових ситуацій на промислових підприємствах. Оцінка ризику необхідна для того, щоб прийняти ефективні рішення в діяльності підприємств. Для оцінки

ризиків застосовується якісний та кількісний аналіз. Якісний аналіз дає змогу виявити чинники та зони ризику, а кількісний аналіз ризиків є менш суб'єктивним та може чітко визначити ступінь дії окремих видів ризику.

В країні помітно збільшилась кількість збиткових суб'єктів господарювання, а також загальні суми їх збитків, отримані збитки, починаючи з 2014 р. значно перевищують прибутки, рис.2.

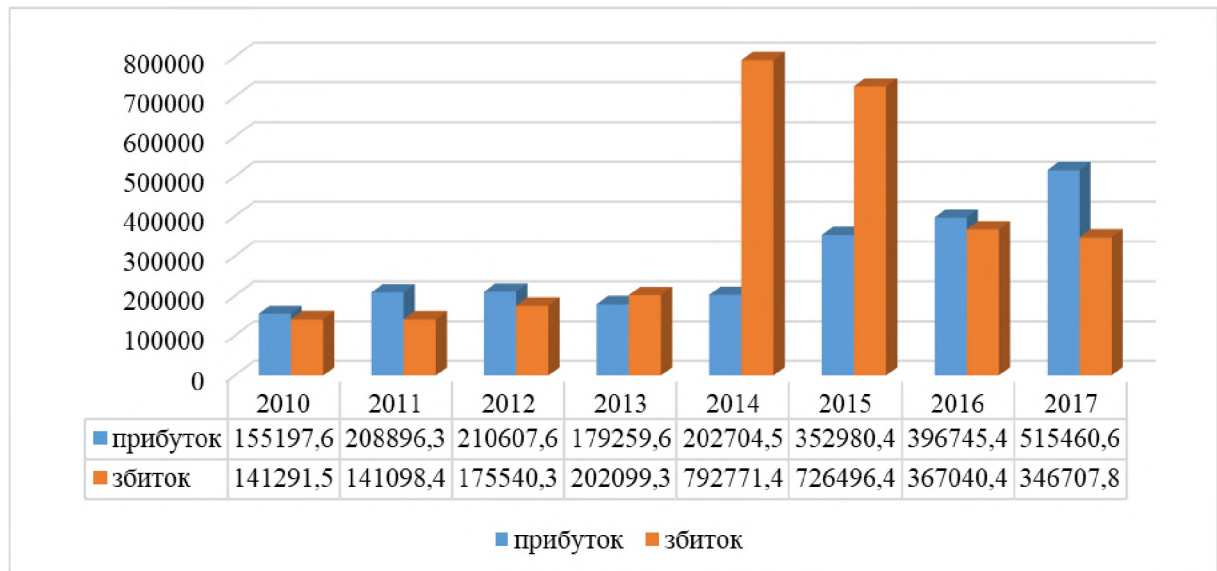


Рис. 2. Співвідношення прибутків і збитків промислових підприємств України.

Джерело: побудовано автором на основі даних [8].

З рис. 2. видно, що загальні збитки промислових підприємств також значно перевищили прибутки, починаю з 2014 року, очевидно, що така ситуація склалася внаслідок тимчасової втрати частини території та значної частини ринків збуту. В таких умовах вітчизняним підприємствам потрібно переорієнтовуватись на нові ринки, а отже й перебудовувати свої бізнеспроцеси, серед яких дуже важливу роль грає ризик-менеджмент.

Таким чином, щоб захистити фінансово-економічні інтереси підприємства та забезпечити стійкий розвиток бізнесу необхідно своєчасно ідентифікувати можливі внутрішні і зовнішні ризики, та приймати термінові заходи щодо їх ліквідації або зниження тиску.

Фінансова безпека корпорації – це такий стан суб'єкта господарювання, при якому він при найефективнішому використанні фінансових ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих загроз або інших непередбачених обставин, а також забезпечує

досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та фінансового ризику [10; 11].

Висновки: Дослідження ризиків у діяльності промислових підприємств є необхідним процесом, оскільки фінансово-економічний стан країни є нестабільним. Промислові підприємства у своїй діяльності зустрічаються з певними ризиками та намагаються їх подолати. Щоб підприємство ефективно функціонувало, воно перш за все повинне намагатися не уникати ризиків, а знаходити методи щодо управління ризиками, оцінювати ризики та розробляти шляхи їх подолання, тому підприємства задля зменшення дії ризиків мають адаптуватися до мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Аби підприємству утвердитись на ринку конкурентоспроможності, потрібно вміти ефективно мінімізувати ризики в діяльності промислового підприємства шляхом використання методів оцінки ризиків. Установлення та використання внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки програми здійснення певних фінансових операцій дасть змогу мінімізувати фінансові ризики підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. - №6 – С. 58-59.
3. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський. — К.: Київський ун-т, 2006. — 303с.
4. Токаренко Г. С. Прогнозирование рисков в компании / Г.С Токаренко // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 3. – С. 132- 142.
5. Немченко В.В., Зеленьак В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7. Вип. 4. С. 73–79.
6. Дибя М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства, 2008.
7. Швець Ю. О. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику 2018. Випуск 17, ч. 2, С. 131-135.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Биховченко В.П. Управління фінансовими ризиками на підприємстві / Биховченко В.П., Шевченко І.С. // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України, № 2, 2017

10. Кужелєв М.О. Фінансова безпека як елемент економічної безпеки: зарубіжний і національний виміри // Фінансова безпека в системі забезпечення національних економічних інтересів: проблеми і перспективи: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (26-28 травня 2016 р.). Полтава: ПолтНТУ. 2016. С.196-199.

11. Гаврилко П. П. Корпоративні відносини в банківському секторі: фінансові механізми та маркетингові стратегії : монографія / П. П. Гаврилко, М. О. Кужелєв, І. Г. Брітченко. Рівне : «Волинські береги», 2016. 240 с.

Іваніцька Альона Сергіївна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Житар Максим Олегович,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Показник фінансової стійкості являється одним із головних показників успішного й ефективного функціонування суб'єктів господарювання, а також їх активного розвитку та високого ступеня конкурентоспроможності. Саме фінансова стійкість вказує на ефективність інвестиційної, операційної і фінансової діяльності, містить потрібну інформацію для можливих інвесторів, а також вказує на спроможність суб'єкта господарювання відповідати за власні борги й зобов'язання.

Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується збільшенням невизначеності й мінливістю умов господарювання, при цьому, вимагаючи від підприємств швидкої і гнучкої реакції на коливання чинників зовнішнього середовища, тому саме аналіз системи показників фінансової стійкості дають можливість визначити фактори, що впливають на неї, які дозволяють вжити деяких заходів з метою поліпшення економічного стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемам фінансової стійкості господарюючих суб'єктів присвячено безліч праць вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.Беренстайна, Е.Хилферта, Ван Форн, В.В.Ковальова, М.М.Круюнін, М.О. Кужелева, С.В. Онишко, Г.В.Савицька, М.С.Заюкова, Л.А.Лахтіонової і багато інших.

Мета статті – полягає в дослідженні теоретичних підходів щодо забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Показник фінансової стійкості – це багатогранне та комплексне поняття, що характеризується наявністю достатньої фінансової забезпеченості господарської діяльності та перспективним його розвитку на основі збільшення прибутків й власного капіталу, разом з тим, при збереженні належного рівня платоспроможності та кредитоздатності. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання - це фінансова незалежність та відповідність їх активів і зобов'язань до управлінських та фінансових цілей [1].

Наприклад, такі вчені як С.В. Невдосекін і М.А. Іванов вказують, що фінансова стійкість підприємства – це можливість їх функціонувати й розвиватися з метою підтримки балансу пасивів і активів у нестабільному зовнішньому та внутрішньому середовищі, що призведе до стійкої платоспроможності, інвестиційного інтересу і допустимого рівня ризиків [2]. Тоді як, М. С. Абрютіна визначає фінансову стійкість суб'єктів господарювання як гарантовану платоспроможність, яка буде незалежною від різних коливань ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів [3].

Проте, найбільш точно й повно, розкриває сутність фінансової стійкості підприємства науковець Г.В. Савицька, що стверджує, що фінансова стійкість це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, а також зберігати рівновагу власних активів й пасивів у мінливому зовнішньому та внутрішньому середовищі, яке гарантує його безперервну платоспроможність й інвестиційну привабливість в межах допустимого ступеня ризику [4].

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання являється однією із найважливіших характеристик їх фінансового стану, які формується в процесі виробничої й фінансово-інвестиційної діяльності. Дослідження фінансової стійкості дає можливість визначити ступень фінансового ризику, який пов'язаний із формуванням структури

власного капіталу, і, відповідно, й міру стабільності фінансових ресурсів їх розвитку на перспективу.

Серед головних завдань оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання варто виділити [5]:

- аналіз відповідності між засобами та джерелами;
- раціональності їхнього розміщення й ефективності використання;
- загальна оцінка стійкості фінансового стану й факторів її зміни;
- створення резервів збільшення фінансової стійкості;
- прогнозування фінансової надійності.

Головними видами фінансової стійкості суб'єктів господарювання є [6]:

а) внутрішня стійкість – загальний фінансовий стан суб'єктів господарювання, за яким забезпечується досить високий результат їх функціонування, де в основі її отримання лежить принцип активного реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів;

б) зовнішня стійкість - досягається відповідною системою керування ринковою економікою в масштабах всієї країни та обумовлена стабільністю економічного середовища, у рамках якої виконує власну діяльність.

в) «успадкована» стійкість - являється результатом існування певного запасу міцності підприємств, яке захищає їх від різних змін та коливань зовнішніх факторів;

г) загальна стійкість – це рух грошових ресурсів, при якому забезпечується безперервне перевищення доходів підприємства над його витратами.

Фінансова стійкість підприємств виражається системою як відносних, так й абсолютних показників. Існуючі методики щодо аналізу фінансової стійкості передбачають здійснення досліджень в декілька етапів. Відповідно до завдань аналізу й тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок обчислення показників в різних наукових джерел є різними. Проте зазвичай, аналіз проводиться в заздалегідь створеній послідовності, а саме: загальне оцінювання фінансової стійкості, обчислення за даними балансу сукупності відносних показників фінансової стійкості, обчислення за даними балансу низки абсолютних показників, що характеризують забезпеченість резервів джерелами створення та дають здатність визначити належний тип фінансової стійкості.

Відносні показники щодо оцінювання фінансової стійкості підприємства наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Відносні показники щодо оцінки
фінансової стійкості підприємства**

Показники	Власний оборотний капітал	Перманентний капітал	Залучений капітал
Абсолютна стійкість	≥ 0	≥ 0	≥ 0
Нормальна стійкість	< 0	≥ 0	≥ 0
Нестійкий фінансовий стан	< 0	< 0	≥ 0
Кризовий стан	< 0	< 0	< 0

Джерело: [3].

До абсолютних показників фінансової стійкості підприємств належать показники, які характеризують рівень забезпеченості запасів та витрат джерелами їхнього формування.

З метою характеристики основних джерел створення запасів визначають три ключових показника [7]:

1. Наявність достатньої кількості власних оборотних коштів, що є як різниця між власним капіталом та необоротними активами. Даний показник, перш за все, характеризує чистий оборотний капітал, при цьому його зростання порівняно із попереднім періодом говорить про подальший розвиток підприємницької діяльності.

2. Наявність власних та довгострокових позикових джерел підприємств щодо формування запасів та витрат, визначається методом зростання попереднього показника на суму довготривалих його зобов'язань;

3. Загальна величина головних джерел формування запасів та витрат, які визначається за допомогою зростання попереднього показника на суму короткотривалих кредитів банківських установ.

На фінансову стійкість підприємств також впливають різноманітні чинники, що залежно від ступеня виникнення й рівня значущості є трьох груп [8]:

1. Чинники I рівня – це базові чинники, які включають фази економічного розвитку підприємства і стадії життєвого циклу;

2. Чинники II рівня – це похідні, адже вони являються результатом дії основних базових чинників. До їх складу відносять: середній ступень доходів населення, соціальна політика держави, демографічна ситуація, податкова політика держави та грошово-кредитна політика. В свою чергу, ці чинники рівня поділяються на зовнішні й внутрішні.

3. Чинники III рівня – це деталізуючі чинники, до яких відносяться: середній ступень доходів населення, рівень конкуренції та рівень інфляції, склад й структура активів, стратегію управління власними ресурсами і позиковим капіталом, а також стратегію управління всіма ризиками.

Варто вказати на те, що незважаючи на взаємозв'язок факторів впливу на фінансову стійкість підприємства, вони можуть бути різним, тобто носити як позитивний, так і негативний вплив.

Висновки. Отже, фінансова стійкість – це такий стан підприємства, який характеризується мінімальним ступенем фінансового ризику, що пов'язаний з структурою сукупного капіталу, який є у розпорядженні підприємства у певний момент часу та значно впливає на здатність його розвитку. Використання вищезазначених методичних підходів дає здатність оцінювання фінансової стійкості підприємства у комплексі й визначення факторів, які впливають на забезпечення і підтримку стійкого фінансового стану підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маркін Ю.П. Економічний аналіз. Видавництво «Омега-Л», 2011. 450 с.
2. Недосекін С.В., Іванов М.А. Фінансовий стан підприємства: сутність та організація в сучасних умовах: Вісник РГАЗУ . 2011. Ч. 1.
3. Абрютина М.С., Грачов А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства : навчально-практичний посібник. Видавництво «Дело и сервис», 2013. 256 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ: Видавництво «Знання», 2010. 662 с.
5. Басовский Л.Є., Басовська Є.М. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Видавництво «ИНФРА-М», 2014. 366 с.
6. Бедзай О.В., Панова Г.М., Максименко С.Г. Шляхи покращення фінансової стійкості підприємства. Вісник Донецького Національного університету імені Михайла Туган-Барановського, 2015. № 5. С. 54-57.

7. Школьник І.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Київ: Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. - 368 с.

8. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. №42. С. 191-196.

9. Богріновцева Л.М., Житар М.О., Чамор Г.С. Фінансова стійкість страхових компаній: управління ризиками. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України, 2019. № 1. С. 7-19.

10. Кужелєв М.О., Житар М.О. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах динамічного зовнішнього середовища. Збірник наукових праць учених та аспірантів «Економічний вісник університету», Переяслав-Хмельницький, 2016, № 29/1. С. 287-294.

Кашуба Олексій Васильович,

студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,

к.е.н., доцент, завідувач кафедри

фінансів імені Л. Л. Тарангул

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СВІТОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ КОРПОРАЦІЇ

На сьогоднішній день в умовах ринкової економіки важливого значення набуває дивідендна політика підприємства. Дивідендна політика вже давно стала важливою частиною загальної стратегії розвитку фірми, мірилом її корпоративної культури, чинником формування позитивного іміджу компанії. Адже із одного боку вона визначає джерела самофінансування бізнесу, а з іншого дає змогу залучити додаткові інвестиції для його розвитку через регулювання поточного курсу акцій. До того ж параметри дивідендної політики впливають і на характеристики моделі корпоративного управління. Так, у в Україні спостерігається майже повна відмова від виплати дивідендів більшістю корпорацій. При цьому, прихильники такої політики часто посиляються на досвід розвинених країн, де не так багато корпорацій виплачує дивіденди; її противники вказують, що таким чином вітчизняні підприємства суттєво знижують власну інвестиційну привабливість.

Теоретичні та практичні аспекти дивідендної політики набули своє відображення у працях таких науковців: І. Бланк, Г. Кірейцев, Ф. Модільяні, М. Міллер, Ф. Блек, Ю. Бригхем, М. Эрхардт, Б. Коллас, М. Гордон, Д. Лінтнер, Р. Літценберг, К. Рамасвами, Л. Басовський, В. Ковалев, А. Маршалл, Л. Гапенські, А. Гропеллі, С. Майєрс, Є. Нікбахт, Р. Холт та інші.

Не дивлячись на значну кількість досліджень особливостей формування дивідендної політики підприємства та через специфіку української економіки перед корпораціями постає ряд проблем при виборі дивідендної політики, а тому це питання потребує подальшого дослідження та систематизації світових концепцій її формування.

Дивіденди є різновидом пасивних доходів, які виплачуються власнику акцій з чистого прибутку в розрахунку на загальну кількість акцій, якими він володіє. Отримання дивідендів є одним із найсуттєвіших прав акціонера чи учасника товариства (поряд із правом управління товариством або правом отримання своєї частки у разі ліквідації товариства).

Акціонери (власники) фірми демонструють різноманітні очікування стосовно майбутніх дивідендів. Правління, котре безпосередньо формує дивідендне рішення, приймає на себе фактично ризик невдоволення частини акціонерів існуючою дивідендною політикою. Проте відомо, що «друзі приходять та відходять, а ворогів збільшується». Отже, компанія без попередньо визначеної дивідендної політики нагромаджує антипатію невдоволених акціонерів, у той час, як чітка дивідендна політика (нехай навіть політика повної невиклати дивідендів) зберігає число акціонерів компанії. Це вигідно правлінню, яке, як відомо, теж обирається акціонерами.

Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства в галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Головна мета формування дивідендної політики на підприємстві – встановлення такого співвідношення між поточним споживанням прибутку власниками та його зростанням у майбутньому, що максимізує ринкову вартість підприємства та забезпечує його стратегічний розвиток [3].

Початковим етапом формування дивідендної політики є вибір визначальних цілей формування дивідендної політики та визначення загального часового періоду розроблення дивідендної політики. Цілями побудови дивідендної політики можуть виступати: задоволення інтересів акціонерів, що зацікавлені в отриманні доходу на інвестовані

кошти у формі дивідендів, підняття престижу акцій акціонерного товариства та ін. Щодо періоду формування, то аналіз джерел економічної літератури свідчить, що середній термін формування дивідендної політики зазвичай становить три роки.

Вибір дивідендної політики залежить від двох ключових факторів:

- реакції більшості акціонерів до змін розміру дивідендів;
- можливості визначення оптимального розміру дивідендів

[2, с. 416].

Відштовхуючись від визначення дивідендної політики для підприємства, можна згрупувати основні фактори впливу на процес її формування, які наведені на рисунку 1.

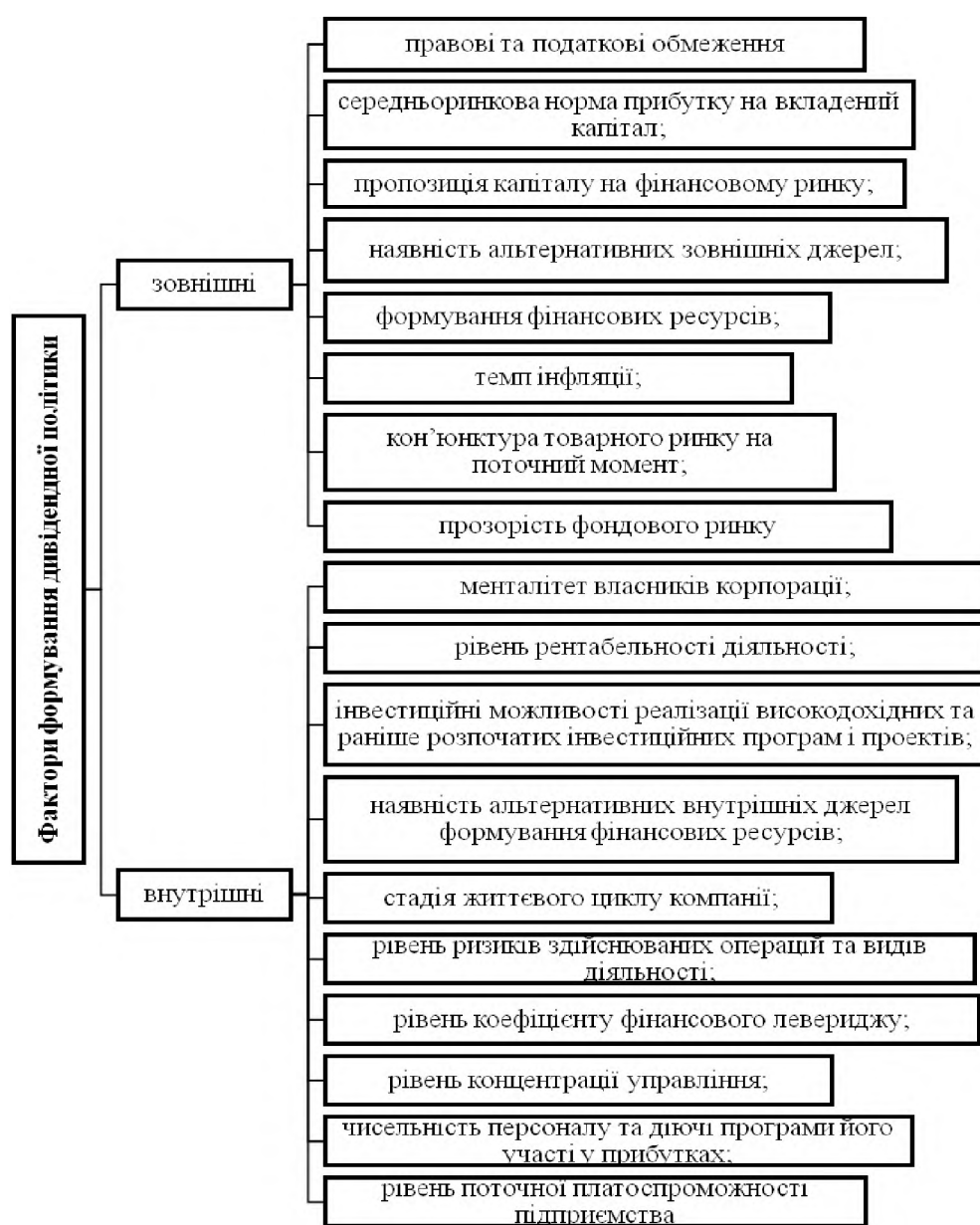


Рис.1. Чинники, що визначають дивідендну політику компанії

Джерело: розроблено автором

Основні етапи формування дивідендної політики підприємства зображено на рисунку 2.

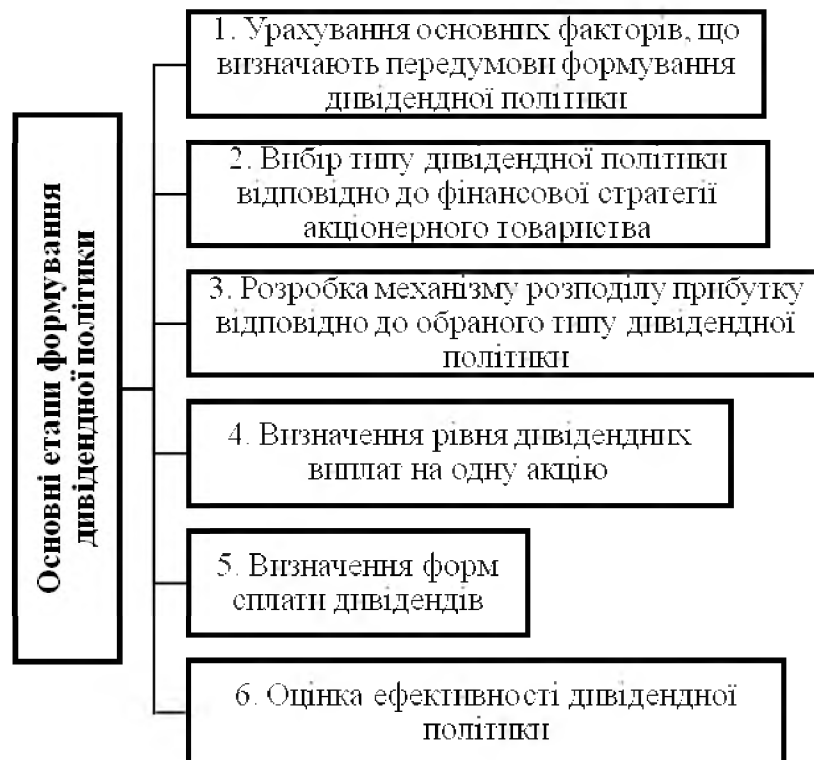


Рис.2. Основні етапи формування дивідендної політики

Джерело: розроблено автором

Отже, дивідендна політика включає в себе набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства щодо виплати дивідендів, та сукупність методів і засобів їх досягнення. Специфіка завдань, які стоять перед кожним конкретним підприємством у процесі його розвитку, відмінність внутрішніх і зовнішніх умов їх діяльності не дозволяють виробити єдину модель формування дивідендної політики, яка б мала універсальний характер.

Концепції дивідендної політики базуються на кардинально протилежних принципах – теорії іррелевантності дивідендної політики, мінімізації та пріоритетності дивідендних виплат. Інші розкривають сутність відносин між суб'єктами фондового ринку з приводу виплати дивідендів (сигнальна та клієнтська теорії). Так, сутність клієнтської теорії полягає у твердженні про поступове збільшення однорідності складу акціонерів у сенсі їхнього ставлення до розподілу чистого прибутку на фонди дивідендів і накопичення, адже незадоволені рішеннями, прийнятими загальними зборами товариства, здійснюють операції продажу і купівлі корпоративних прав, стаючи

співвласниками емітентів цінних паперів, які дотримуються оптимальної дивідендної політики. Отже, дана теорія не ігнорує права дрібних акціонерів, а обґрунтовує шляхи гармонізації різних груп співвласників підприємства [4].

Сигнальна ж теорія дивідендної політики базується на тому, що основні моделі оцінки поточної реальної ринкової вартості акцій у якості базисного елемента використовують розмір дивідендів, що виплачуються за нею. Таким чином ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а також котируваної ринкової вартості акцій, що при їх реалізації приносить акціонерам додатковий дохід. Крім того, виплата високих дивідендів «сигналізує» про те, що компанія знаходиться на підйомі й очікує суттєве зростання прибутку в наступному періоді [1].

За теорією іррелевантності дивідендна політика не впливає ні на ринкову вартість підприємства (ціну акцій), ні на добробут власників. Чистий прибуток спрямовується на реінвестування, а залишок – на сплату дивідендів. Теорія переваги (пріоритетності) дивідендів в свою чергу побудована на тому, що сплата дивідендів приводить до зростання ринкової оцінки акціонерного капіталу, оскільки поточні дивідендні виплати підтверджують впевненість інвесторів у доцільності вкладень у таке підприємство. Перевага надається максимізації сплаті дивідендів у порівнянні з капіталізацією прибутку [5].

Таблиця 1 містить систематизацію світових концепцій щодо формування дивідендної політики корпорації.

Теоретично кожна із наведених у таблиці 1 концепцій дивідендної політики може використовуватись підприємством протягом певного періоду діяльності заради досягнення певної мети. Вибір і практична реалізація конкретної теорії дивідендної політики підприємства зумовлена низкою факторів економічного, правового, соціального й адміністративного впливу.

На моє переконання, ні одна з теорій дивідендної політики не може надати вичерпну відповідь, як обрати оптимальну дивідендну політику, формування якої необхідно розглядати як динамічний процес. Також не можна стверджувати, що існує універсальна дивідендна політика, яка б забезпечила досягнення усіх цілей і завдань, які носять протирічливий характер. Всі типи дивідендної політики мають свої переваги та недоліки, а також обмеження щодо їх застосування.

**Систематизація світових концепцій щодо формування
дивідендної політики корпорації**

Концепція	Характеристика
Концепція М. Міллером, Ф. Блека та Ф. Модільяні	Дивідендна політика не має особливого значення для компанії, оскільки розмір виплачуваних дивідендів безпосередньо не впливає на вартість компанії та її капіталу, тобто не впливає на вартість її акцій
Концепція М. Гордона та Дж. Лінтнера	інвестор надає більшу перевагу поточним, дивідендам, ніж майбутньому прибутку, а вартість фірми максимізується із зростанням виплати дивідендів
Концепція Р. Літценбергера і К. Рамасвами	компаніям вигідніше утримувати виплату дивідендів на порівняно низькому рівні: це зробить акції привабливішими для інвесторів, оскільки в багатьох країнах рівень оподаткування дивідендів вищий, ніж рівень оподаткування приросту капіталу

Джерело: систематизовано автором

Висновки. Таким чином, дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у сфері виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Дивідендна політика є важливою складовою фінансової стратегії корпорації, що спрямовується на реалізацію головної мети – максимізації ринкової вартості підприємства та зростання доходів його власників.

Кожне підприємство повинне розробити власну дивідендну політику. Вибір виду дивідендної політики підприємства залежить від низки зовнішніх та внутрішніх чинників, обраної мети та використовуватися протягом визначеного періоду. Обрана дивідендна політика повинна враховувати особливості фінансово-економічних, правових, соціальних умов функціонування національної економіки та специфіку конкретного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гришко Н. Є. Особливості формування дивідендної політики підприємства [Електронний ресурс] / Н. Є. Гришко, Т. С. Линник. //

Ефективна економіка. – 2011. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

2. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций : теории, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Дж.И. Финнерти. – М. : Инфра-М, 2000. – 685 с.

3. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку / І.І. Приймак, М.М. Байдала. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2010_6_1/18.pdf

4. Рогов Г.К. Фактори формування дивідендної політики акціонерних товариств / Г.К. Рогов // Проблеми економіки. – 2014. – №1. – С. 247-252.

5. Харченко Н. В. Зміст дивідендної політики, її види та їх теоретичне обґрунтування / Н. В. Харченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 34–37.

Кібітлевський Руслан Ігорович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,
*к.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

СИНХРОНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Практика господарювання українських підприємств свідчить, що внаслідок несвоєчасних розрахунків та не виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, у них накопичилися великі обсяги заборгованостей. Дотримання розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктами господарювання безпосередньо залежить від їх платоспроможності. На платоспроможність підприємств впливає: своєчасне надходження в розпорядження суб'єкта господарювання грошових коштів та їх еквівалентів.

Більшість економістів пов'язують платоспроможність підприємства із здатністю сплачувати за зобов'язаннями. Так, наприклад, Давиденко Н.М. під платоспроможністю розуміє наявність у підприємства

грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення [2]. Вовк В.М. розуміє достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами [3]. З іншого боку, Іващенко В.І. і Болюх М.А. [4] вважають платоспроможність найважливішим показником, який характеризує фінансовий стан підприємства.

Отже, з точки зору науковців-фінансистів, платоспроможність підприємства – це його здатність в повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями грошовими коштами та іншими активами і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність. Поняття платоспроможності є складне динамічне поняття, в якому поєднуються здійснення розрахунків за зобов'язаннями і здатність підприємства продовжувати безперервну господарську діяльність та відтворювальний розвиток. Вона оцінюється за даними балансу та на підставі характеристики ліквідності активів, тобто часу, необхідного для переведення їх у готівку [1].

Значення платоспроможності підприємства для різних економічних суб'єктів є досить вагомим. Платоспроможність позитивно впливає на взаємовідносини підприємства зі своїми контрагентами (покупцями та постачальниками), що є свідченням своєчасного виконання умов контрактів та подальшої співпраці – реалізації товарів та послуг.

Для банків платоспроможність підприємства означає можливість адекватного розрахункового та кредитного обслуговування, а при наданні кредиту – сплату відсотків та основної суми боргу у зазначений термін.

Для працівників підприємства платоспроможність свідчить про своєчасну виплату заробітної плати, гарантію робочого місця, матеріальну підтримку в надзвичайних ситуаціях.

Для податкових органів платоспроможність підприємства означає, що це підприємство своєчасно сплачуватиме податки та забезпечить достатній обсяг податкових надходжень до державного та місцевого бюджетів.

Для кожного підприємства його платоспроможність є свідченням можливості налагодження та розширення взаємовідносин з партнерами, подальшого економічного розвитку. Якщо підприємство не здатне сплатити свої зобов'язання у строк, його подальша діяльність ставиться під сумнів, та воно може стати банкрутом.

Забезпечення платоспроможності має важливе значення для функціонування економіки, оскільки платоспроможність її економічних суб'єктів визначає важливу частину відносин у суспільстві, пов'язуючи інтереси різних економічних агентів – продавців, покупців, кредиторів, споживачів. Підприємство є базовою ланкою вітчизняної економіки, тому платоспроможність цих базових ланок означає платоспроможність реального сектору економіки, гарантовані надходження до державного бюджету, функціонування фінансових посередників, зростання доходів найманих працівників та економічне зростання країни в цілому.

Платоспроможність підприємства безпосередньо залежить від його спроможності створювати грошові потоки та відповідним чином організовувати рух грошових потоків у часі та просторі. Тому визначення факторів впливу на платоспроможність підприємства зосереджено у сферах утворення грошових потоків та їх використання.

В процесі функціонування суб'єкта економічної діяльності на платоспроможність мають вплив фактори, які проявляються на макrorівні та мікрорівні – загальноекономічні та внутрішні.

Загальноекономічні фактори проявляються на макrorівні, тобто виникають поза сферою діяльності підприємства, не залежать від його фінансово-господарської діяльності, і в підприємства немає практично можливостей впливати на них, або цей вплив може бути незначним. В цій групі фактори, поділяють на фінансові та не фінансові. До фінансових факторів належать: стан економіки; грошова політика; податкова політика; амортизаційна політика; стабільність фінансового та валютного ринків; неплатоспроможність партнерів. До не фінансових слід віднести: соціально-культурні та демографічні (рівень реальних доходів населення, звички та норми споживання, споживчі переваги); політичні, правові; розвиток науки та техніки (передусім обсяг і динаміка інвестицій в основний капітал, наукові винаходи, патенти, ліцензії тощо).

Внутрішні фактори безпосередньо залежать від організації роботи на підприємстві та поділяються на не фінансові та фінансові. До першої підгрупи належать: рівень організації бізнес процесу підприємства; платіжна дисципліна; рівень техніки, технології та організації виробництва; маркетинг та цінова політика; організація збуту. До фінансових факторів належать: склад та структура основних складових необоротних активів; склад та структура основних складових оборотних активів; сума грошових коштів та їх еквівалентів; сума короткострокових

зобов'язань; динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості; фінансове планування; управління ліквідністю підприємства.

Негативний вплив кожного фактору посилюється їх взаємодією. Однак і за таких умов підприємство може зменшити негативний вплив загальноекономічних факторів шляхом маніпулювання внутрішніми факторами з метою організації раціонального руху оборотних коштів, підвищення технологічного рівня виробництва, регулювання витрат підприємства.

Платоспроможність підприємства, як його здатність виконувати зобов'язання грошовими коштами, передбачає необхідність врахування при її визначенні спроможності генерувати грошові потоки. Генерування грошових потоків характеризується процесом індивідуального кругообороту підприємства, причому первинною й кінцевою ланкою одного обороту є грошові кошти. В рамках цього процесу формуються вхідні та вихідні грошові потоки. Вхідний потік формується при здійсненні надходжень грошових коштів від усіх видів діяльності та всіх контрагентів, пов'язаних з даним підприємством виробничими та комерційними відносинами.

Основними складовими вихідного грошового потоку є оплата рахунків постачальникам, сплата податків до бюджетів усіх рівнів, оплата праці найманих працівників, сплата відсотків за банківськими кредитами, страхових внесків, виплата грантів, роялті.

Порушення синхронності вхідних і вихідних грошових потоків є наслідком неодночасності та розбалансування між надходженнями і витратами грошових коштів та їх еквівалентів, що спричиняє виникнення чистого грошового потоку. Перевищення вихідних над вхідними грошовими потоками призводить до формування чистого грошового потоку від'ємного значення, що пов'язано із:

- зменшенням обсягів виробництва та реалізації продукції;
- формуванням надлишкових товарно-матеріальних запасів;
- зростанням дебіторської заборгованості та простроченої дебіторської заборгованості через неплатоспроможність і банкрутство партнерів;
- із зменшенням суми амортизаційних відрахувань через зростання інфляції;
- високими відсотками за користування банківськими кредитами, що унеможливорює користування ними;
- втратою позицій на ринку через високу конкуренцію;

- високим рівнем оподаткування.

Дефіцит грошових коштів спричиняє затримку оплати праці найманих працівників, зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками та бюджетом, зростання простроченої заборгованості за кредити банку, зниження ліквідності активів, збільшення тривалості виробничого циклу через порушення у постачанні матеріальними ресурсами.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку проявляються у втраті через інфляцію реальної вартості грошових коштів, що тимчасово не використовуються, або частини коштів при короткостроковому інвестуванні, що впливають на зниження платоспроможності підприємства.

В залежності від тривалості короткострокового чи довгострокового дисбалансу вхідних та вихідних грошових потоків на підприємстві фінансовий менеджер повинен їх синхронізувати, тобто задіяти резерви щодо збільшення грошових потоків чи, навпаки, їх скорочення.

Отже, для підтримки належного рівня платоспроможності підприємства необхідно забезпечити синхронність руху вхідних та вихідних грошових потоків у процесі діяльності, яка полягає у тому, щоб підприємство було забезпечено чистим грошовим потоком з позитивним значенням. При порушенні синхронності вхідних та вихідних грошових потоків, що є наслідком непослідовного розподілення у часі надходжень та витрат грошових коштів та їх еквівалентів, необхідно задіяти заходи по усуненню короткострокового чи довгострокового дисбалансу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

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

2. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М.Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №2. – С.36-40.

3. Бугай О. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / О.Бугай, В.Вовк // Галицький економічний вісник. – 2013. – №3. – С.169-173.

4. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І.Іващенко, М.А.Болюх. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001. – 204 с.

Книр Світлана Олександрівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Довгань Людмила Петрівна,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛОМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

***Анотація.** Стаття присвячена поглибленню теоретико-методологічних засад розподілу та використання прибутку в акціонерних товариствах. З цією метою уточнено категорії «розподілений прибуток» та «використання прибутку». Досліджено концептуальну відмінність між «розподілом» та «використанням» прибутку суб'єктів господарювання.*

***Ключові слова :** чистий прибуток, розподіл прибутку, використання прибутку.*

***Актуальність тематики дослідження.** Проблема ефективності розподілу прибутку – одна з найбільш актуальних та важливих для суб'єктів господарювання в останні роки. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, має бути розподілено на дві основні частини: фонд виплати винагороди власникам підприємства у формі дивідендів на акції або у формі процентів на пайові внески; фонди розвитку підприємства в наступному періоді. Процес такого розподілу прибутку називається дивідендною політикою підприємства, варіанти якої визначають його власники та фінансові менеджери.*

***Ступінь наукового вивчення проблеми.** Питання формування і використання фінансових ресурсів підприємств, зокрема прибутку, досліджувалися у працях М. Д. Білик, А. І. Даниленка, С. С. Осадця, А. М. Поддєрьогіна, Г. О. П'ятаченка, В. М. Суторміної та ін. Однак недостатньо вивченими залишаються проблеми розподілу прибутку акціонерних товариств у сучасних умовах господарювання в Україні. Тому метою статті є виявлення особливостей розподілу прибутку акціонерних товариств та обґрунтування сучасних методів управління цим процесом.*

Метою дослідження є вивчення і оцінка використання прибутку, розкриття особливостей розподілу в акціонерних товариствах.

Виклад основного матеріалу. Прибуток є одним із ключових показників, які формулюють результати господарської діяльності підприємства. Він є основним джерелом для фінансування його розвитку, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Отримання прибутку виступає головною метою підприємницької діяльності. Створення дієвого механізму управління прибутком на підприємстві сприятиме оптимізації його доходів і витрат, джерел фінансування, що дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Прибуток є джерелом нарощування власного капіталу підприємства, виплат дивідендів акціонерам (пайовикам), створення фондів підприємства за його рішенням тощо[2, с. 34]. За величиною прибутку підприємства та ефективністю використання характеризується його рейтинг. На основі результатів аналізу прибутковості приймаються управлінські фінансові рішення, спрямовані на підвищення ефективності функцій, що виконує прибуток – оціночної, розподільчої, стимулюючої.

Складність розв’язання поставленого питання пояснюється необхідністю досягнення консенсусу інтересів акціонерного товариства як суб’єкта господарювання та його акціонерів, що виражається у визначенні пропорцій між розподілом прибутку на потреби фінансування розширення діяльності та на споживання.

Розподіл прибутку являє собою процес формування напрямків його подальшого використання відповідно до цілей і завдань розвитку акціонерного товариства, що здійснюється згідно зі спеціально розробленою політикою, основу якої складає дивідендна політика[1, с. 15].

За економічною сутністю нерозподілений прибуток є однією із форм резерву власних фінансових ресурсів акціонерного товариства, що забезпечує його виробничий розвиток у наступному періоді. Слід зазначити, що на відміну від країн із розвиненою ринковою економікою, у вітчизняній практиці термін “нерозподілений прибуток” має більш вузьке значення. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) минулих років поряд зі статутним (реєстрованим) капіталом та резервним (страховим) капіталом є складовою власних коштів (власного капіталу) акціонерного товариства. Власний капітал – це власні джерела акціонерного товариства [3, с. 321], які без визначення

терміну повернення внесені (засновниками) або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку. Наявність достатнього обсягу власних коштів забезпечує розвиток акціонерного товариства, позитивно позначається на стані відносин розподілу між різними суб'єктами господарювання. Цей показник є одним із найсуттєвіших при визначенні таких істотних ознак акціонерного товариства, як забезпеченість коштами для його функціонування, кредитоспроможність, платоспроможність [2, с. 28].

Складність реалізації дивідендної політики визначається в тому, що спроможність акціонерного товариства виплачувати дивіденди обумовлюється не тільки його прибутковістю, а й ліквідністю. Адже прибуток – це умовний розрахунковий показник, а не реальні кошти, що можуть бути використані для дивідендних виплат чи взагалі будь-яких операцій купівлі-продажу. Грошові потоки акціонерного товариства, яке має у своєму розпорядженні прибуток для дивідендних виплат, в цей самий час можуть бути обмежені [5, с. 28]. Проведення дивідендної політики є найважливішою ознакою, за якою акціонерні товариства відрізняються з-поміж інших підприємств.

Багатьма авторами, такими, як О. Є. Попов, О. М. Вакульчик, В. М. Суторміна вже були зроблені спроби систематизувати фактори, які впливають на формування дивідендної політики. Обираючи той чи інший тип такої політики в сучасних умовах, акціонерне товариство має враховувати декілька факторів.

По-перше, рівень прибутковості господарської діяльності. За низької рентабельності акціонерне товариство має для розподілу відносно малу суму прибутку, що залишається в його розпорядженні. У цьому випадку воно повинно задовольнити насамперед невідкладні виробничі потреби, тому акціонерне товариство вимушене обирати залишкову політику дивідендних виплат, а за певних умов – зовсім відмовитися від них [5, с. 5].

По-друге, вимоги економічного зростання. Акціонерне товариство повинно зменшувати частку прибутку, що спрямовується на дивідендні виплати, якщо воно має намір або вимушене через об'єктивні обставини (наприклад, посилення конкуренції, поява на ринку досконаліших видів аналогічної продукції тощо) здійснювати політику економічного підйому, засновану на інвестиціях.

По-третє, можливості прискорення або гальмування реальних інвестиційних проектів, що реалізуються. Якщо акціонерне товариство

має можливість впливати на процес реального інвестування, збільшуючи чи зменшуючи його обсяги в окремі періоди, воно може обирати політику стабільного розміру дивідендних виплат.

По-четверте, вартість залучення додаткового капіталу на фінансовому ринку. Якщо кон'юнктура фінансового ринку дає змогу залучити додаткові фінансові ресурси із зовнішніх джерел на сприятливих умовах, акціонерне товариство може підвищити частку прибутку, що спрямовується на дивідендні виплати. Це стосується можливостей залучення як власного капіталу (додаткової емісії акцій, якщо воно вважається інвестиційно привабливим), так і позикового (якщо рівень кредитної ставки значно нижчий за рівень рентабельності власного капіталу) [4, с. 45].

По-п'яте, можливості залучення додаткових фінансових ресурсів із альтернативних внутрішніх джерел. Інвестиційні потреби акціонерного товариства можуть задовольнятися на умовах самофінансування не тільки за рахунок прибутку, що розподіляється, але й за рахунок амортизаційних відрахувань і внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів [3, с. 45]. Тому в акціонерних товариствах з високою вартістю активної частини основних фондів доцільною є прискорена амортизація, що дасть змогу підвищити рівень спрямування прибутку на дивідендні виплати.

По-шосте, стадія життєвого циклу акціонерного товариства. На перших стадіях життєвого циклу кожне акціонерне товариство потребує значного обсягу додаткового капіталу для забезпечення свого розвитку. Водночас кредитори неохоче видають позики у цей період розвитку через високий рівень кредитного ризику. Тому акціонерне товариство має задовольняти свої інвестиційні потреби переважно за рахунок внутрішніх джерел фінансування (передусім – за рахунок прибутку), відповідно обмежуючи рівень дивідендних виплат. Головним напрямком у розподілі фінансових результатів діяльності акціонерного товариства має бути спрямування фінансових ресурсів на фінансування потреб розширення операційної діяльності. Така політика надає змогу покращити конкурентне становище компанії на ринку, позитивно позначиться на зростанні ринкової капіталізації на фондовому ринку. Крім розподілу прибутку акціонерного товариства на цілі споживання, важливим є інший бік розподільчої структури прибутку – капіталізація фінансових ресурсів в активах підприємств.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, який дає підстави для обґрунтування особливостей використання фінансових ресурсів акціонерних товариств – використання фінансових ресурсів з метою фінансування зростання шляхом купівлі вже функціонуючих компаній сприймається акціонерами негативно. У процесі формування дивідендної політики підприємствам необхідно узгодити дві прямо протилежні економічні мотивації інвесторів – одержання високих поточних доходів або значне збільшення їх доходів у перспективному періоді. До основних проблемних питань розподілу та використання прибутку в сучасних умовах належать: 1) раціональність розподілу прибутку, що передбачає необхідність оптимізації пропорцій розподілу на споживання та капіталізацію; 2) багатовекторність інтересів держави, найманих працівників, власників та управлінського персоналу, що повинні бути враховані при розподілі та використанні прибутку; 3) необхідність формування реального грошового забезпечення для використання прибутку; 4) термінологічна неузгодженість щодо сутності розподілу та використання прибутку, що впливає на організацію та методику бухгалтерського обліку і розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. А. Управління прибутком / Бланк І. А. – К. : «НІКА», 2015. – 324 с.
2. Бухгалтерський управлінський облік : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106. «Облік і аудит»/ За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 438 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учёт / Друри К. – М. : «Юнити», 2007. – 1423 с.
4. Дідковська Л. Г. Менеджмент / Дідковська Л. Г., Гордієнко П. Л. - К. : «Алерта», 2017. – 516 с.
5. Економічна енциклопедія. – К. : Видавничий центр «Академія». – 2016.

Ковальова Кароліна Вадимівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Кужелєв Михайло Олександрович,
*д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ “ЧУМАК”

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, в умовах фінансової та політичної кризи, платоспроможність підприємницьких структур є однією із головних умов його фінансово-господарської діяльності. Здатність підприємницької структури вчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за плановими платежами і терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп фінансово-господарської діяльності, є важливою вимогою фінансової стабільності господарюючих суб'єктів і їх конкурентоздатності. Тому практичного значення під час співпраці із підприємством набуває його платоспроможність, вона надає йому можливість стабільно здійснювати фінансування власної діяльності, що відображається в забезпеченості фінансовими ресурсами і характеризує надійність фінансово-економічних відносин із іншими фізичними й юридичними особами.

Основне завдання управління фінансовим потенціалом підприємницької структури полягає в оптимізації фінансових потоків із метою підвищення рівня позитивного фінансового результату. Головним чинником формування фінансового потенціалу є платоспроможність підприємства. Дослідження сутності поняття платоспроможності підприємства і його оптимізації є важливою умовою його ефективного розвитку.

На сучасному етапі не існує єдиного підходу стосовно визначення поняття «платоспроможності підприємства», тому розкриття його сутності є актуальним із теоретичної точки [1]. На наше переконання, найбільш точно відображає сутність даного поняття таке визначення: «платоспроможність підприємства являє собою здатність в повній мірі й у визначений строк розрахуватися за власними зобов'язаннями завдяки грошовим ресурсам і іншим активам та спроможність проводити безперервну фінансово-господарську діяльність».

Із метою ефективного управління виокремлюють нові види платоспроможності підприємства, котрі показано в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація платоспроможності підприємства

Класифікаційні ознаки	Види платоспроможності
1. За строком виконання зобов'язань	короткострокова, довгострокова
2. За видами господарської діяльності	Платоспроможність за операційною діяльністю Платоспроможність за інвестиційною діяльністю Платоспроможність за фінансовою діяльністю
3. В залежності від операційного процесу	Споживча, виробнича, комерційна
4. За спроможністю здійснення платежів	постійна, тимчасова
5. По відношенню до суб'єктів інвестиційного процесу	Платоспроможність інвестора

Джерело: [1; 2]

Проаналізувавши теоретичні аспекти платоспроможності підприємства, здійснимо її аналіз на прикладі ПрАТ «Чумак».

ПрАТ «Чумак» є виробником харчової продукції із штаб-квартирою в м. Каховка. Дана підприємницька структура займається виробництвом кетчупів, соусів, майонезів, томатної пасты, соків, консервованих овочів, макаронних виробів і смаженого насіння.

Підприємство було засноване 29.05 1996 року в місті Каховка. Заснували її двоє шведських підприємців Йохан Боден і Карл Стурен. Розглянемо фінансово-економічний стан підприємства (табл 1). Дані для аналізу взяті нами із фінансової звітності підприємства [3].

З таблиці 1 бачимо, що чистий дохід (виручка від реалізації) за звітний період підвищилась на 207845 тис. грн, собівартість реалізованої продукції підвищилась на 141232 тис. грн, валовий прибуток підвищився на 66613 тис. грн, чистий фінансовий результат підвищився на 366447 тис. грн.

Таблиця 1

Фінансово-економічний стан ПрАТ «Чумак» за 2015–2017 роки

Найменування показника	2015 рік (тис.грн)	2016 рік (тис.грн)	2017 рік (тис.грн)	Абсолютне відхилення (тис.грн) 2017		Відносне відхилення, % 2017	
				2015	2016	2015	2016
Чистий дохід(виручка від реалізації)	996657	1092852	1204502	207845	111650	120,8	110,2
Собівартість реалізованої продукції	685733	743292	826965	141232	83673	120,5	111
Валовий прибуток	310924	349560	377537	66613	27977	121,4	108
Інші доходи операційної діяльності	49198	28006	16366	-32832	-11640	33,2	58,4
Витрати операційної діяльності	964117	1020939	1070799	106682	49860	111	104,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	24592	38083	77653	53061	39570	315,7	203,9
Інші доходи	251647	101819	24430	-227217	-77389	9,7	23,9
Фінансові витрати	70212	89243	35914	-34298	-53329	51,1	40,2
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	543544	218515	36568	-506976	-181947	6,7	16,7
Чистий фінансовий результат	-336603	-167582	29844	366447	197426	-8,86	-17,8

Джерело: складено за даними [3]

Методика розрахунку показників платоспроможності підприємства показана в табл 2.

Таблиця 2

Методика розрахунку показників платоспроможності підприємства

Назва показника	Джерело інформації	Теоретично достатнє значення
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	Ф.№1, (р.1165 + р.1160) : р.1695	Більше 0,2
2. Проміжний коефіцієнт покриття балансу	Ф.№1, (р.1125 +...+ р.1165) : р.1695	Більше 0,7-0,8
3. Коефіцієнт покриття балансу	Ф.№1, р.1195 : р.1695	Більше 2-2,5
4. Частка оборотних коштів у активах	Ф.№1, р.1195 : р.1300	Збільшення
5. Частка запасів у поточних активах	Ф.№1, (р.1100 +...+ р.1110) : р.1195	–
6. Частка власних оборотних коштів у запасах	Ф.№1, (р.1195 – р.1695) : (р.1100 + р.1110)	Більше 0,5

Джерело: [4]

На основі цієї методики і використовуючи фінансову звітність розрахуємо показники платоспроможності ПрАТ “Чумак” за 2015 - 2017 роки та відобразимо на рис 1.

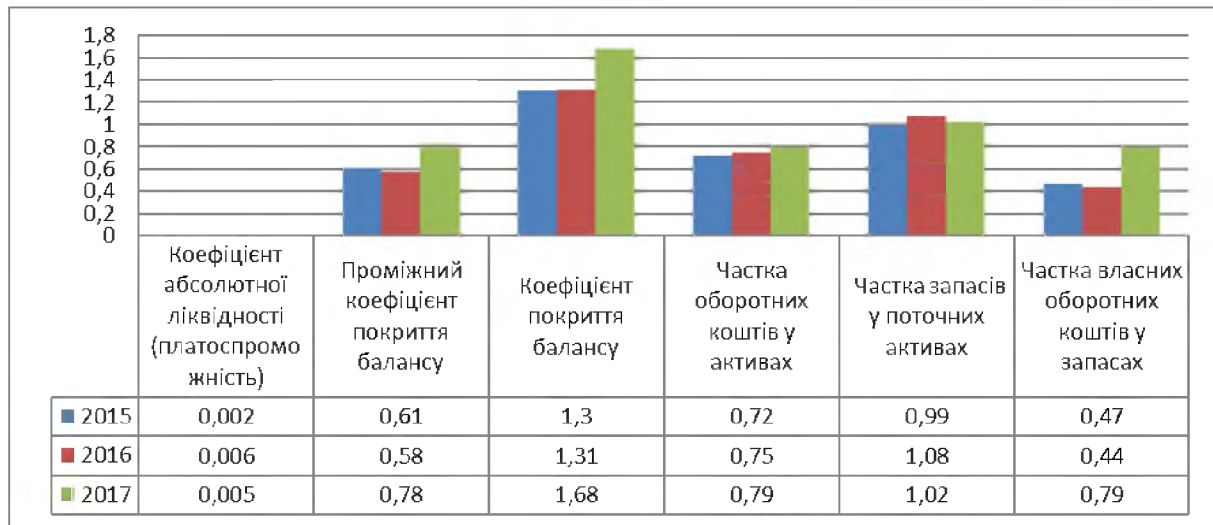


Рис 1. Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ “Чумак” за 2015–2017 роки (%)

Джерело: складено за даними [3]

З рисунку 1 спостерігаємо, що коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2015 – 2016 роки підвищився на 0,004%, а з 2016 до 2017 роки знизився на 0,01%, але за звітний період так і не наблизився до допустимої межі - 0,20%. Проміжний коефіцієнт покриття балансу в 2017 році був задовільним адже наблизився до допустимої межі 0,70 % - 0,80 % і становив 0,78%. Коефіцієнт покриття балансу за звітний період підвищився на 0,38%, але не досяг допустимого значення - 2%. Частка оборотних коштів в активах підвищилась на 0,7%. Частка запасів в поточних активах збільшилась на 0,3%. Частка власних оборотних коштів в запасах за досліджені роки підвищилась на 0,32 %, але досягнути допустимого значення вдалось тільки у 2017 році. В цілому ж по показниках платоспроможності ПрАТ “Чумак” спостерігаються позитивні результати.

Незважаючи на позитивні показники платоспроможності ПрАТ “Чумак” існує ціла низка проблем із платоспроможністю на підприємстві, а саме:

- неналежне забезпечення мінімального необхідного обсягу грошових ресурсів для постійного здійснення поточних розрахунків;
- відсутність моніторингу за вхідними і вихідними грошовими потоками, а також за сезонними змінами залишку грошових коштів;

- проблеми із формуванням резерву тимчасово вільних грошових коштів, котрі можливо спрямувати на розширення діяльності підприємства;

- не відбувається процес оптимізації системи розрахунків із постачальниками і покупцями, тобто не здійснюється обґрунтована політика стосовно надання комерційних кредитів і одержання відстрочки платежів;

- не здійснюється процес трансформації вільних грошових коштів у високоліквідні активи, а також процес зворотної їх конвертації для поповнення залишку грошових коштів.

Основними напрямками вирішення вищезазначених проблем є:

- здійснення оперативного управління власними активами як важливий інструмент збільшення рівня платоспроможності. Важливу роль при цьому відіграє управління запасами. Для дієвого управління запасами потрібно знайти оптимальний обсяг фінансових ресурсів, які інвестовані в них, і мінімізувати загальні затрати, котрі пов'язані із зберіганням і експлуатацією;

- із метою максимізації потоків грошових коштів необхідно розробити і запровадити певну систему взаємовідносин із контрагентами, котра б включала використання гнучких умов і форм оплати, таких як передоплата, котра передбачає встановлення мінімальної ціни продажу; часткова передоплата, котра поєднує передоплату і продаж товарної продукції в кредит; передача стосовно реалізації, котра зберігає за продавцем право власності на реалізовану товарну продукцію, поки він не одержує всю суму оплати за них; виставлення проміжного рахунку, котрий застосовується за довгострокових угод для забезпечення регулярних потоків грошових коштів відповідно до ступеня виконання певних етапів роботи; банківська гарантія, котра означає, що банківська установа буде відшкодовувати необхідну суму в випадку невиконання боржником власних зобов'язань; використання гнучких цін [5; 6];

- іншим напрямом стосовно зміцнення платоспроможності ПрАТ “Чумак” може бути оцінка його платоспроможності із урахуванням сформованих умов розрахунків. Тобто для одержання чіткішої картини стосовно стану платоспроможності підприємства, на наше переконання, доцільно здійснювати розрахунки модифікації коефіцієнта абсолютної платоспроможності, зокрема коефіцієнт покриття середньоденних платежів грошовими коштами. Сутність даного методу

розрахунку полягає в тому, аби визначити, котру кількість «днів платежів» покривають грошові кошти, що є у підприємства [7].

Можна зробити висновок, що в загальному ПрАТ “Чумак” протягом звітного періоду має задовільні показники власної фінансової діяльності. Коефіцієнти платоспроможності знаходяться також в межах норми. Незважаючи на це, на підприємстві виявлено цілу низку проблем щодо його платоспроможності. Негайне їхнє вирішення дасть змогу зміцнити його платоспроможність та збільшити рівень прибутковості, що позитивно вплине на загальний стан фінансово-економічний стан.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 116–120.
2. Кужелев М. А. Капитал корпорации : теоретический и методологический аспекты / М. А. Кужелев, О. В. Коник // Финансы, учет, банки. – Донецк : ДонНУ, Каштан, 2008. – №14. – С. 40–48.
3. Офіційні дані ПрАТ «Чумак». URL: <http://ua.chumak.com/>
4. Бедринець М. Д. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
5. Кужелев М. А. Стратегические аспекты влияния динамических условий внешней среды на проведение оценки финансового состояния корпорации / М. А. Кужелев, В. В. Меженська // БізнесІнформ. – 2012. – № 2. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2012. – С. 180–183.
6. Кужелев М. А. Корпоративное управление : сущность и элементы / М.А.Кужелев // Економіка і організація управління. – Вип. 3. – Донецк : ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 51–58.
7. Іоргачова М. І. Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення / М. І. Іоргачова, Г. М. Коцюрубенко, О. М. Ковальова // Економіка та суспільство. – 2018. – № 14. – С. 799–803.

Костриця Дмитро В'ячеславович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,
*к.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

***Анотація.** В статті досліджуються можливі шляхи удосконалення фінансового стратегічного планування на підприємстві; обґрунтовано актуальність постійного вдосконалення фінансового планування на фірмах. Стаття містить рекомендації щодо складання фінансових планів підприємств.*

***Ключові слова:** фінансове планування, фінансові ресурси, вдосконалення фінансового планування, фінансовий план, бюджетування.*

Постановка проблеми. На сьогодні фінансового-економічні відносини ставить перед вітчизняними підприємствами завдання постійного вдосконалення фінансового стратегічного планування. Нажаль, переважна більшість керівників компаній не мають достатнього рівня кваліфікації, що слугує причиною відсутності знань для розробки належних фінансових планів. Часто плани діяльності підприємств розробляються на досить нетривалий період та планові рішення ухвалюються тільки з урахуванням внутрішнього середовища і майже не враховується зовнішнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового планування на підприємстві цікавило багатьох вчених, серед яких Л.П. Батенко, Т.О. Зінкевич, О.С. Білоусова, В.О. Гончар, О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко, Т.О. Кірсанова, Н.А. Дьяченко, С.В. Каламбет, Г.В. Остимчук, О.О. Непочатенко. Вдосконалення фінансового планування виступає постійним економічним процесом. Саме тому на сьогоднішній день існує недостатність економічних досліджень в сфері вдосконалення фінансового планування діяльності компаній.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Не заважаючи на досить таки велику кількість наукових публікацій на тему вдосконалення фінансового планування, не вирішеною залишається

проблема вдосконалення системи фінансового планування на підприємстві. Підприємства, які не використовують ринкові підходи і методи стратегічного планування, не можуть не тільки впливати на ринок, але й адаптувати свої можливості до постійно змінного середовища та мати статус конкурентоспроможного підприємства. Саме вдосконалення фінансового планування на підприємстві дозволить підприємствам підвищити прибутковість та зростання економіки країни загалом.

Мета статті. Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу основних проблем фінансового стратегічного планування на підприємстві визначити основні напрямки його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. З розвитком економічних відносин та посиленням конкуренції виникає необхідність постійного вдосконалення фінансового планування на підприємстві. Планування є однією із найважливіших ланок управління підприємством.

Упродовж останніх років у світовій практиці фінансового планування спостерігається еволюція підходів і поглядів щодо змісту фінансового планування, сутності та ролі у системі управління підприємством. Узагальнивши підходи вчених до трактування поняття фінансового планування [1; 2; 3] пропоную наступне визначення: фінансове планування – це процес систематичної підготовки управлінських рішень, які впливають на забезпечення нормального відтворювального процесу необхідними джерелами фінансування, їх формування та реалізацію згідно з виробничими, фінансовими планами, які забезпечують вирішення завдань у плановому періоді найбільш раціональними шляхами.

Метою фінансового планування є визначення можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування величини грошових потоків за рахунок власних, позикових і залучених з фондового ринку джерел коштів; розробка ефективної системи управління фінансовими ресурсами для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Основними аспектами поняття фінансового планування (і як економічного процесу, і як процесу складання певного пакету документів), на моє переконання, є наступні (рис. 1.).

Практика показує, що у більшості українських підприємств процеси фінансового планування і бюджетування є неефективними з декількох причин, у число яких входять [4, с.58]:

– непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу;

- переважання витратного методу ціноутворення;
- не завжди проводиться аналіз беззбитковості продажів;
- відсутність можливості визначення потреби у фінансуванні діяльності підприємства через не доведення загальноекономічного планування до фінансового;
- прозорість планів для керівництва;
- відрив довгострокових планів від короткострокових;
- реалізація планів;
- комплексність.

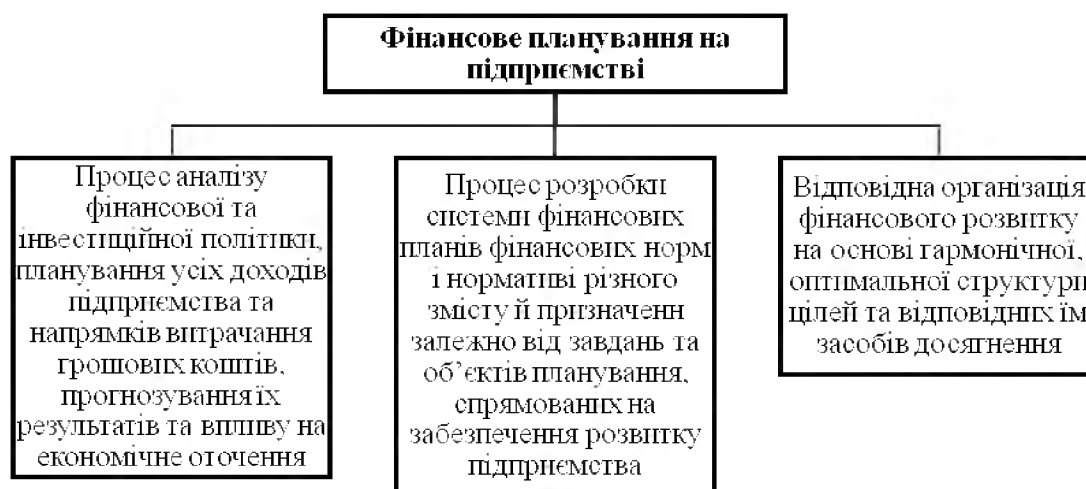


Рис.1. Основні аспекти визначення сутності фінансового планування

Джерело: розроблено автором

Зростаючий ступінь невизначеності інформації та нестабільності зовнішнього середовища призводять до того, що реалізація фінансових планів відбувається за непередбачуваних умов [5, с.132].

Наявність наведених проблем свідчить про необхідність розробки і застосування принципово нових підходів до фінансового планування в умовах невизначеності, властивих сучасній економіці.

На мою думку, з метою оптимізації фінансового планування на підприємстві варто застосувати контролінг, яким є система майбутнього розвитку компанії. Контролінг дозволяє систематично спостерігати і вивчати поведінку внутрішнього фінансово-економічного механізму ділової одиниці і розробляти способи досягнення цілей [6, с. 235].

Також, на моє переконання, для вдосконалення фінансового планування у короткотерміновому періоді підприємствам доцільно використовувати бюджетування. Бюджетування в системі фінансового пла-

нування дає суб'єкту господарювання низку переваг. Значною перевагою використання бюджетів є велика самостійність підрозділів суб'єкта господарської діяльності в розрізі витрат на заробітну плату [7, с. 4].

Ще одним із способів підвищення ефективності фінансового стратегічного планування на підприємстві є пришвидшення його проведення. Для скорочення часу здійснення фінансового планування слід сформувати автоматизовану систему бюджетування [8, с. 125].

До того ж, на мою думку, велике значення в процесі фінансового планування має мінімізація ризиків. Тут актуальною є концепція зниження ризиків. Основне призначення відповідної концепції полягає у збалансуванні показників фінансового плану. Застосування концепції фінансової рівноваги, крім прогнозних змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі діяльності фірми, дає можливість враховувати неочікувані зміни, що виникають за кризових ситуацій [9, с. 50].

І, нарешті, для досягнення більшої ефективності фінансового планування необхідно застосовувати інноваційні технології. Впровадження інноваційних технологій дозволить підприємству покращити фінансове забезпечення. До нього повинно входити підвищення і перепідготовка кваліфікації працівників фінансово-економічної служби.

Загалом, можна виділити п'ять основних напрямків вдосконалення фінансового стратегічного планування на підприємстві (рис.2).



Рис.2. Основні напрямки вдосконалення фінансового стратегічного планування на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі [10, с. 222]

Отже, основне значення в покращенні фінансового планування полягає в тому, що господарюючий суб'єкт матиме можливість швидкої адаптації до умов зовнішнього середовища. Отже, підприємство в результаті матиме конкурентні переваги та стійкий фінансовий стан.

Висновки. Таким чином, розвиток світової економіки стимулює керівництво підприємств до пошуку шляхів вдосконалення стратегічного фінансового планування. Пропоную наступні шляхи поліпшення фінансового планування на підприємствах: застосування інноваційних технологій; мінімізація ризиків; розрахунок мінімального обсягу фінансових ресурсів для економії витрат на виробництво; уніфікація фінансових планів; збільшення прав органів місцевої влади; використання економіко-математичних методів та автоматизованих систем управління фінансовим плануванням; формування стабільних умов підприємницької діяльності; інтенсивніше застосування стратегічного фінансового планування; запровадження системи бюджетування і його автоматизація; використання непрямого методу в складанні фінансового плану; застосування контролінгу; формування фінансової служби у малих суб'єктів господарювання тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хасси Д. Стратегия и планирование: Руководство менеджера. СПб.: Питер, 2001. 384 с.
2. Ли Ч.Ф., Финнерти Дж.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика. М.: ИНФРА-М, 2000. 688 с.
3. Янковська В.А., Хижняк А.М. Теоретичні основи планування та прогнозування на підприємстві. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 2. С. 166.
4. Проблеми фінансового планування на підприємстві. Наука й економіка. 2016. Вип. 1. С. 57-61.
5. Малік Л.В. Проблеми фінансового планування і бюджетування. / Л.В.Малік, К. І. Павлова. К.: Знання. 2008. 367 с.
6. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Непочатенко. К. : Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
7. Гончар В.О. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в ринкових умовах. Фінанси України. 2007. № 4. С. 1–5.
8. Основи бюджетування : [навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [Л.П. Батенко, Т.О. Зінкевич, О.О. Кизенко та ін.] ; за заг. ред. Л.П. Батенко. К. : КНЕУ, 2010. 202[6] с.

9. Білоусова О.С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 3(1). С. 45–54.

10. Єзгор Л.І. Планування – основний елемент фінансового менеджменту підприємства в Україні. Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 219–223.

Кривко Наталія Сергіївна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Кужелєв Михайло Олександрович,
*д.е.н., професор, професор кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Підсумки соціально-економічного розвитку України з останні роки свідчать, що більше третини загальної кількості суб'єктів підприємництва мають за фінансовий результат збитки, а значній частині з них загрожує банкрутство. Банкрутство і ліквідація підприємства спричиняє, не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, партнерів, споживачів продукції, але й призводить до зменшення податкових надходжень у бюджет, а також збільшення частки безробіття, що в свою чергу є одним з факторів макроекономічної нестабільності. Зважаючи на це, надзвичайно важливим є питання щодо запобігання банкрутству підприємств, відновлення платоспроможності підприємств-боржників та їх фінансова санація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання санації підприємств та її впливу на розвиток підприємств і національної економіки загалом, розглядається у працях М. Бедринець, І. Бланка, М. Кужелєва, А. Крутової, О. Терещенка, О. Тридіда та ін.

Метою дослідження є розкриття економічної сутності поняття санації підприємства та розробка програми фінансового оздоровлення підприємства.

Виклад основного матеріалу. Накопичення суперечностей у внутрішньому та зовнішньому фінансовому середовищі підприємства

порушує фінансову рівновагу. Як наслідок, спочатку погіршується його фінансова ситуація, а потім поступово втрачається і життєздатність підприємства. Внаслідок цього виникає дефіцит фінансових ресурсів і неспроможність підприємства розвиватися далі [1, с.164].

Враховуючи мінливість та невизначеність ринкового середовища, питання щодо впровадження заходів, які б дозволили запобігти фінансовій кризі та банкрутству підприємства є достатньо вагомим. У системі стабілізаційних дій держави, спрямованих на виведення підприємства з кризи, основна роль відводиться санаційним заходам.

У спеціальній літературі існують різні підходи до визначення економічної

сутності терміну «санація». Серед зарубіжних фахівців поширеним є підхід, який називають «широким» і за яким під санацією розуміють сукупність усіх заходів, що здійснюються з метою ліквідації проблем у діяльності підприємства та забезпечення його ефективної діяльності. Такий підхід підтримують і вітчизняні фахівці. За іншим підходом, термін «санація» використовується для характеристики заходів з недопущення ліквідації та банкрутства підприємства. За цим підходом охарактеризовано цей процес у Законі «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: «санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована 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, с. 18].

До учасників процедури санації дослідники відносять власника майна, кредиторів, сторонніх осіб або зовнішніх суб'єктів. Хід проведення санації в значній мірі залежить також від керуючого санацією, на її ефективність можуть мати вплив колектив працівників, контрагенти підприємства, державна влада. Необхідною умовою успішного проведення санації є цікавість й всіляке сприяння її здійсненню головними учасниками процедури, що зумовлює доцільність у визначенні санації на участі зацікавлених сторін.

Якщо ж говорити про розробку програми санації підприємства, то слід розглянути основний підхід до її проведення (рис. 1). Зображена класична модель санації ілюструє загальний підхід до проведення

санації, що має економіко-управлінську спрямованість. У ній виділені головні етапи санаційного процесу, які характеризують певну послідовність дій підприємства, яке знаходиться в стані кризи й цілком потребує фінансового оздоровлення. Проте, класична модель санації представляє загальний напрям здійснення санаційного процесу й не конкретизує використовувані в ньому механізми й процедури.

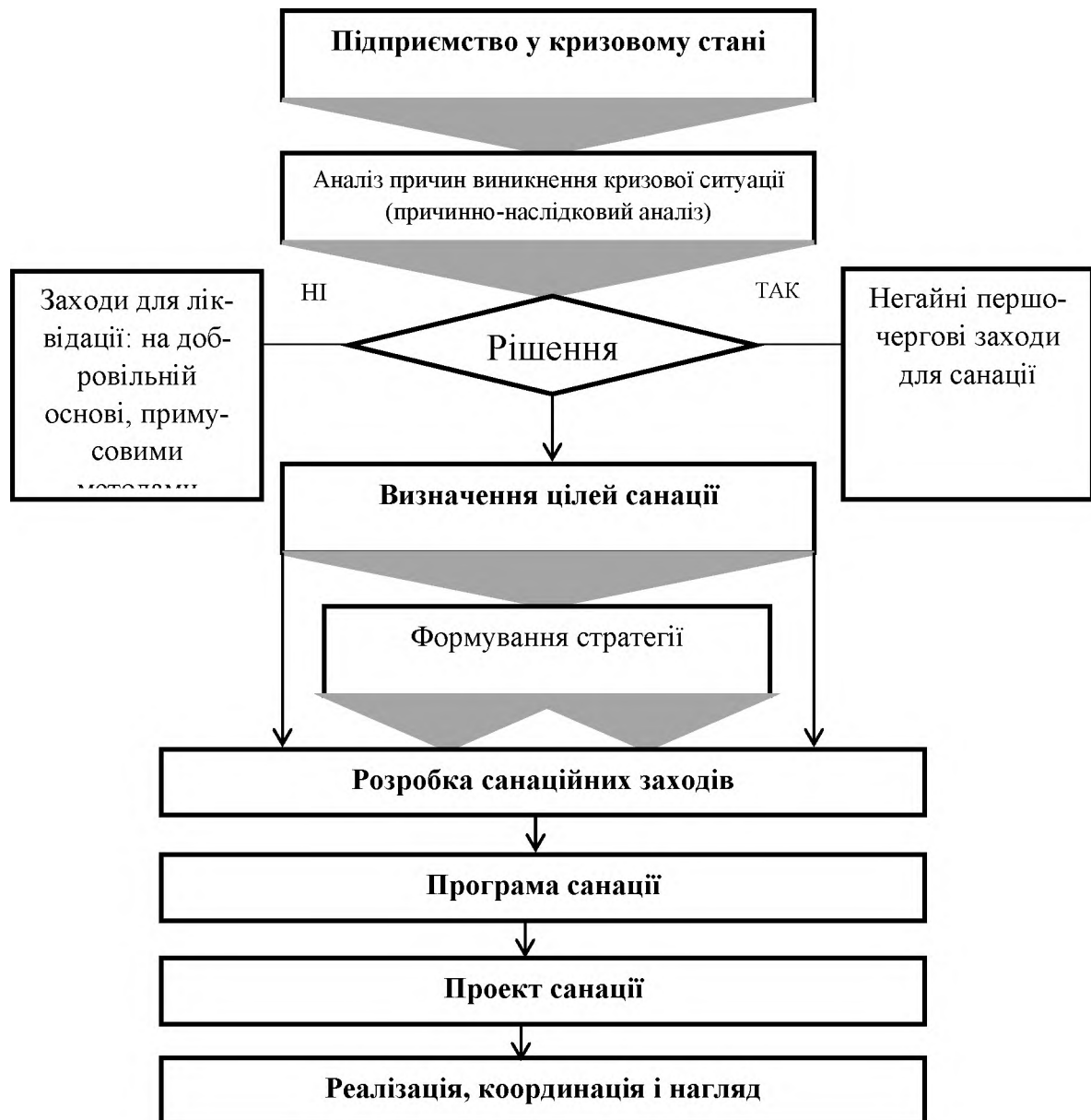


Рис. 1. Класична модель санації

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5]

Санація підприємства проводиться у трьох основних випадках [5]:

- підприємство в якості виходу зі стану кризи користується зовнішньою допомогою з власної ініціативи до порушення кредиторами справи саме про банкрутство;

- підприємство уже звертається до господарського суду із заявою про визнане банкрутство й запропонує умови своєї санації;
- рішення про здійснення процедури санації виносить господарський суд з пропозиціям, які надійшли від бажаючих задовольнити вимоги кредиторів до боржника й здійснити його зобов'язання перед бюджетом.

Основою вибору форми санації є розрахунок зокрема її ефективності: співвідношення результатів і витрат на здійснення санації в запропонованій формі. Результати санації в кінцевому підсумку, можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку. Додатковий прибуток в цьому випадку виходить за рахунок нормалізації господарської діяльності підприємства при відповідній фінансовій підтримці. У процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку приводиться до справжньої вартості [6, с. 48].

Витрати на здійснення й проведення санації визначаються шляхом розробки бюджету. Принципово ці витрати можуть розглядатися як інвестиції санатора в сановане підприємство з метою отримання прибутку у майбутньому періоді. Зазначений підхід дозволяє застосовувати для оцінки ефективності санації ті ж методи, які використовуються при оцінці ефективності реальних інвестицій. Порівняння ефективності різних форм санації дозволяє вибрати найбільш оптимальний варіант її здійснення.

Проведення санації є складною і багатогранною процедурою, будь-який етап планування та впровадження якої супроводжується численними ризиками. Санаційний ризик визначається як можливість фінансових, майнових або інших збитків, котрих може зазнати підприємство внаслідок відхилення реальних подій, що мають місце в процесі його фінансового оздоровлення, від запланованих.

Відповідно до розробленої стратегії розробляється програма санації, яка відображає систему запланованих взаємопов'язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи. Її формують на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх фінансових джерел та з урахуванням стратегічних цілей санації. У програмі фіксують загальні принципові підходи до оздоровлення, які конкретизуються в проекті санації. У ньому мають міститись техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, потрібних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки і методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння

інвестицій та їхньої окупності, оцінка ефективності санаційних заходів, а також прогностичні результати реалізації проекту.

Висновки. Задля обґрунтування необхідності й доцільності проведення санації у кожному конкретному випадку потрібно проводити оцінку санаційної спроможності суб'єкта господарювання. Проте дослідники практично залишають поза увагою вивчення методики такої оцінки. Крім того, досі не запропоновано системи оцінки ефективності впровадження санаційних заходів. Складна економічна ситуація в Україні, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання вимагають постійного перегляду законодавчої та нормативно-правової бази у сфері банкрутства. Важливе значення для удосконалення вітчизняного законодавства має вивчення зарубіжного досвіду у сфері регулювання відносин неспроможності, що дозволить сформувати ефективний механізм фінансового оздоровлення підприємств-боржників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринцев М. Д. Модернізація інструментарію фінансової санації промислових підприємств / М. Д. Бедринцев // Науковий вісник НУДПСУ (Економіка, Право). – № 1 (64), 2014. – С. 164–176.
2. Крутова А. С. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник / А. С. Крутова, Л. І. Лачкова, В. М. Лачкова. – Х.: Видавець Іванченко І. С., 2017. – 189 с.
3. Кузельев М. А. Экономическое содержание финансовой безопасности предприятия / М. А. Кузельев, Е. Ю. Купырева // Фінансовий і банківський менеджмент : досвід та проблеми ; матер. XI між нар. наук. конф. – Д. : ТОВ «Юго-Восток», 2009. – С. 71–73.
4. Кузельев М. О. Діагностика фінансового стану корпорації в умовах динамічного зовнішнього середовища / М. О. Кузельев, В. В. Меженська // Схід. – Д. : Східний видавничий дім, 2012. – № 1. – С. 62–67.
5. Повстенюк Н. Г. Санація як комплексна процедура оздоровлення підприємств в сучасних умовах / Н. Г. Повстенюк. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1.
6. Кузельев М. А. Механізм управління фінансовою устойчивістю в системі забезпечення фінансової безпеки корпорації / М. А. Кузельев // Нове в економічній кібернетиці: Моделі і механізми управління безпекою економічних систем. – 2011. – № 4. – С. 45–56.

Ленкевич Олена Валентинівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Житар Максим Олегович,
*к.е.н, доцент кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Франчайзинг в Україні, як і в більшості пострадянських країн має власні особливості розвитку та ряд проблем, які стримує цей розвиток. Якщо в країнах Європи, США франчайзинг еволюціонував протягом декількох сторіч з інструменту для ведення бізнесу в форму ведення бізнесу, то в Україні він вже з'явився в ускладненій формі в період розбудови державності та економіки. Саме тому, що для України це поняття є «імпортованим» з іншої країни, виникають проблеми його впровадження відповідно до сучасних реалій та необхідність дослідження сучасних тенденцій його розвитку і проблем, які заважають цьому розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням франчайзингу займалися такі науковці як: М. Бедринець, З. Варналій, І. Дахно, Ж. Дельтей, М. Кужелєв, В. Мавріду, С.Онишко, Ю.Паніна, С. Спінеллі, М. Шахова та ін., однак франчайзинг продовжує розвиватися, з'являються нові тенденції, які потребують додаткового дослідження.

Метою статті є дослідження проблеми розвитку франчайзингу як форми ведення бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг можна досліджувати з різних сторін: як ліцензійну угоду, як спосіб реалізації продукції або в цілому форму організації та ведення бізнесу. Тому для уникнення термінологічної плутанини використаємо визначення, що надасться українським законодавством. Згідно Листа №761 від 11.02.2014 Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва, в українському законодавстві наводиться поняття «комерційної концесії», яке є тотожним до поняття «франчайзингу», таким чином договір франчайзингу та правовідносини, що виникають відповідно до цього договору регулюються Цивільним кодексом України [6].

Цивільний кодекс України надає наступне визначення договору комерційної концесії: «За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг» [5].

Таким чином, відповідно до чинного законодавства, у договорі комерційної концесії та пов'язаними з ним правовідносинами використовуються такі поняття: правоволоділець, користувач, комплекс прав [5]. Думки науковців на рахунок тотожності цих понять розійшлися, оскільки деякі дотримуються думки, що поняття «франчайзингу» є більш широким, ніж «комерційна концесія» [3]. Тому для визначення сутності франчайзингу використаємо схему взаємовідносин, що складається між учасниками франчайзингової угоди. Як зображено на рис.1., між учасниками франчайзингової угоди відбувається обмін: франчайзер передає франчайзі права на власні авторські розробки та надає послуги для їх ефективного використання, натомість франчайзі надає винагороду та інформацію, підтверджуючу дотримання вимог використання наданих прав, закріплюються такі відносини франчайзинговим договором та можуть додатково використовуватися договори кредитування та страхування.

Узагальнене визначення, яке передає основні риси франчайзингу, надається у підручнику М.Д. Бедринця та А.В.Сурженко «Фінансовий менеджмент у малому бізнесі»: «організація бізнесу, у якій підприємство (франчайзер) передає незалежній людині або підприємству (франчайзі) право на продаж продукту або послуг цього підприємства» [1].

Розвиток франчайзингу на території незалежної України розпочався у 1993 році з відкриття франчайзингової точки міжнародної інформаційної системи «Компас», однак саме інституційний розвиток франчайзингу розпочався у 2001 році, коли було засновано Українську асоціацію франчайзингу, а нормативно-правові документи, що регламентують цю галузь набрали чинності у 2004 році. Таким чином, сформувалася ситуація, коли міжнародні франчайзингові мережі почали працювати на території України, однак інфраструктурна, інституційна та правова складова ще були не сформовані. Розбудова правової системи відбувається і протягом останніх років, оскільки законопроект Закону «Про франчайзинг» був зареєстрований у 2017 році, але за даними вересня 2019 року не був запроваджений [4].

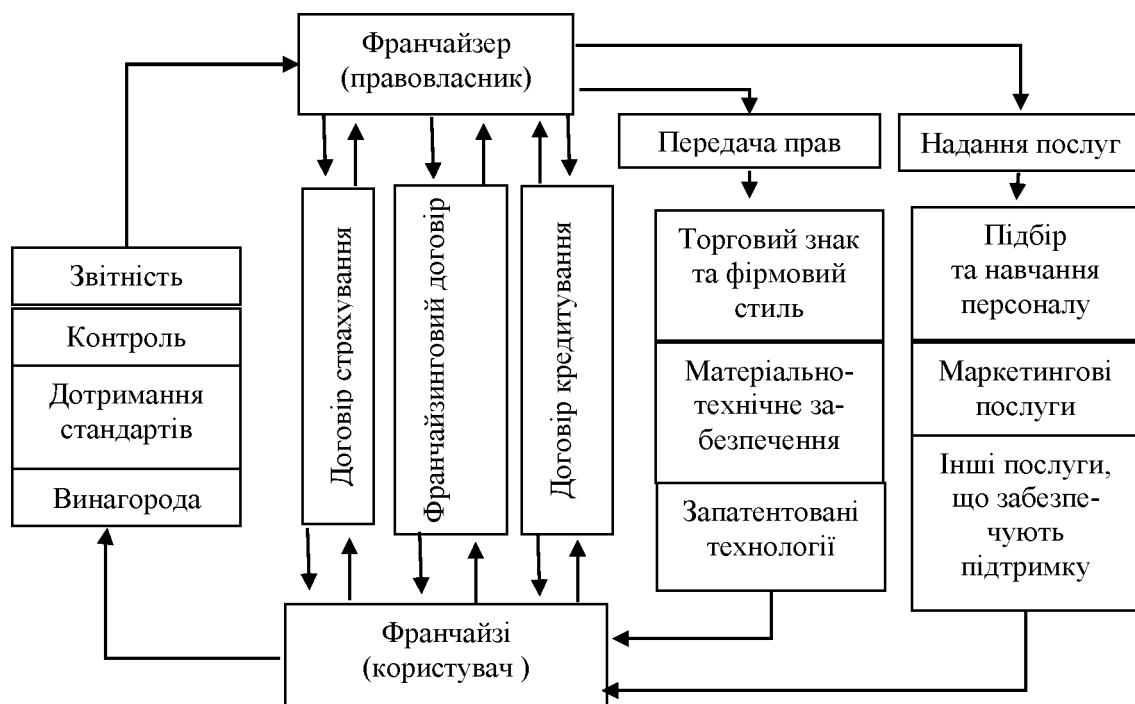


Рис.1. Схема взаємовідносин між суб'єктами франчайзингу

Джерело: [2]

Виходячи з вищезазначеного доцільно виокремити проблеми, що стримують розвиток франчайзингу в Україні. До сих пір в Україні не до кінця сформовано правову базу, що проявляється як у відсутності окремого нормативно-правового документу у галузі франчайзингу, так і у слаборозвиненій галузі авторського права, що є досить важливим аспектом у франчайзинговій діяльності.

З відсутності окремого нормативно-правового документу витікає термінологічна плутанина, що не дає можливості точного визначення понять у франчайзингових відносинах. А звідси, складнощі у міжнародних франчайзингових відносинах та науковому дослідженні франчайзингу в Україні. Ще одним наслідком правової недосконалості є незахищеність вітчизняних підприємців, що працюють з іноземними франчайзерами та франчайзі.

Однак, це не єдина причина незахищеності підприємців у відносинах франчайзингу, за кордоном існує практика обов'язкового розкриття фінансової інформації франчайзером франчайзі [4]. В Україні ризик придбання франшизи є значно вищим, оскільки франчайзер не зобов'язаний розкривати фінансову інформацію потенційному франчайзі та надавати результати апробації свого бізнесу.

Ще одним стримуючим фактором є відсутність підтримки розвитку франчайзингу збоку держави. За кордоном є спеціальні кредитні програми для розвитку франчайзингу збоку банків. В Україні існують програми підтримки малого бізнесу, але в більшості вони направлені на підтримку сільського господарства. Тобто, виникає необхідність у наданні певних пільг, дотацій збоку держави для розвитку бізнесу за схемою франчайзингу.

Так як франчайзинг все ще є досить новим напрямком розвитку бізнесу в Україні, бізнесмени ще досить мало знають про нього, немає фахових спеціалістів в цій галузі, а відповідно є необхідність у інформаційно-консультаційній підтримці розвитку цієї галузі.

Висновок. Таким чином, франчайзинг є своєрідною схемою обміну між підприємцями, за якої одна сторона передає свої авторські напрацювання та розробки за певну плату, а інша зобов'язується використовувати їх з дотриманням вимог франчайзера. Ця схема співпраці має досить вагомий історію розвитку в інших країнах, але до України вона надійшла вже у вигляді франшизи бізнес-формату, тобто франчайзер передає франчайзі готову бізнес-схему. І саме з цих особливостей і виникають проблеми, що стримують розвиток франчайзингу в Україні. До таких проблем доцільно віднести: 1) термінологічну плутанину і незахищеність франчайзингових відносин через низький рівень розвитку законодавчої складової; 2) відсутність державної підтримки галузі франчайзингу; 3) низьку обізнаність у галузі франчайзингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі [текст] навч. посіб. / М. Д. Бердинець, А. В. Сурженко. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.
2. Мавріду В.Ю. Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу. / В.Ю.Мавріду // Науково-технічний збірник.- 2006.-№ 73.-С.303-313.
3. Паніна Ю. С. Правове регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі та Україні: дис. канд. юрид. наук, 2017. 264 с.
4. Проект Закону про франчайзинг [Електронний ресурс] // №7430 від 21.12.2017 – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=7430&skl=9.
5. Цивільний кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 10.09.2019).

6. Щодо договору комерційної концесії: Лист Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0761563-04> (дата звернення: 12.09.2019).

7. Britchenko I., Kuzheliev M., Zhytar M. Weighted coefficient model for bank investment portfolio optimization / Business and non-profit organizations facing increased competition and growing. - Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University in Nowy Sącz and Fundacja Upowszechniająca Wiedzę i Naukę «Cognitione», 2015, Vol. 14, P. 149-162.

8. Жерліцин Д., Кужелев М., Житар М. Формалізація динамічних взаємозв'язків між фінансовими показниками підприємства / Незалежний аудитор, 2016. № 16. С. 18-26.

Мандрик Наталія Вікторівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Серебрянський

Дмитро Миколайович,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті охарактеризовано методи та форми державної санаційної підтримки підприємств, а також критерії відбору підприємств для надання цільової комплексної державної підтримки.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в кризі, постала необхідність проведення санації підприємств з метою виведення їх з глибокої кризи. Важливою допомогою у проведенні санації може виступати держава як фінансовий донор чи поручитель. З огляду на це, дослідження фінансових засад проведення санації та стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої роботи в сучасних умовах. Приймаючи рішення про надання державної фінансової підтримки, виконавча влада виходить з принципу фінансової допомоги передусім життєздатним виробничим структурам,

підприємствам і організаціям, які вже адаптувалися до нових реалій економічного життя, здатні ефективно використовувати кошти і на цій основі протягом найкоротшого часу збільшити обсяг виробництва продукції, що позитивно вплине на дохідну частину бюджету.

Проблеми фінансового забезпечення проведення санаційних заходів та механізм ліквідації боржника у результаті визнання його банкрутом досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, серед яких варто відзначити К. Фоміна, Ю. Гуоені, М.А. Коваленка, О.В. Павловську, О.О. Терещенка, В.С. Пономаренко та інших.

Метою даної статті є поглиблення теоретичних засад стосовно методів та форм державної фінансової підтримки санації підприємств, формування на цій основі ефективного механізму їх реалізації та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення інструментів фінансового оздоровлення підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вирішальною складовою державного регулювання економіки є підсистема державної підтримки, економічний зміст якої полягає в створенні та впровадженні державних програм розвитку підприємств, однією з яких є державна фінансова підтримка санації підприємств. Зважаючи на те, що підтримка орієнтується передусім на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити протягом найкоротшого часу збільшення виробництва продукції, знову виникає протиріччя щодо можливості швидкого збільшення виробництва і споживання продукції за умов глобальної фінансової кризи.

Державна підтримка може здійснюватися як за рахунок коштів державного бюджету, так і за рахунок місцевих бюджетів. Зокрема, господарський суд, за клопотанням органу місцевого самоврядування або відповідного центрального органу виконавчої влади, може винести ухвалу про санацію містоутворюючого підприємства або іншого суб'єкта господарювання, діяльність якого є суспільне необхідною для певного регіону. При цьому відповідні державні органи мають укласти з кредиторами договір поруки за зобов'язаннями боржника або погасити дані зобов'язання за рахунок надання кредитної підтримки чи фінансових ресурсів на безповоротній основі.

Критеріями відбору підприємств для надання цільової комплексної державної підтримки доцільно назвати такі:

- використання нових, ефективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- експорт (приріст експорту) конкурентоспроможної продукції;
- заміна імпоротної продукції, сировини, матеріалів вітчизняними;
- вирішення проблеми енергозабезпечення;
- вирішення проблеми енергозбереження (ресурсозбереження);
- збереження науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для країни);
- наявність ринків збуту продукції в країні та за кордоном;
- високий рівень менеджменту на підприємстві.

Неодмінною умовою одержання державної фінансової підтримки є першочергове використання всіх можливостей одержання фінансових ресурсів із децентралізованих джерел. Централізована санаційна підтримка може здійснюватися:

- а) прямим фінансуванням;
- б) непрямыми формами державного впливу.

До основних форм прямого державного фінансування підприємств належать: бюджетні позики, субсидії, придбання державою корпоративних прав підприємств (внески до статутного фонду).

Найпоширенішими формами непрямої державної фінансової підтримки санації підприємств є: податкові пільги, реструктуризація податкової заборгованості, надання державних гарантій (поручень), дозвіл на порушення антимонопольного законодавства.

Більшість підприємств в Україні на сучасному етапі розвитку ринкових відносин опинилися в дуже важкому становищі. Криза охопила майже всі сфери економічної діяльності, які зумовлюють процес виробництва. Так, криза засобів праці проявляється у значному фізичному й моральному зносі виробничих потужностей підприємства; криза предметів праці виражається у втраті сировинної бази, відсутності власних джерел сировини й енергоносіїв; криза відтворення робочої сили проявляється в декваліфікації, безробітті, складній демографічній ситуації, невиплаті заробітної плати, зниженні стимулів до високопродуктивної праці. Крім того, істотними причинами, що спровокували розвиток системної кризи економіки, є також: розлад грошової системи України; знецінювання грошової одиниці; своєрідність інфляційних процесів.

Свідченням цього на макрорівні виступає негативна стійка тенденція до збільшення справ про банкрутство господарюючих суб'єктів. Протягом 2017 - 2018 років кількість судових справ, що стосуються визнання боржника банкрутом, щорічно зростала. Протягом 2018 року порушено 25 311 справ про банкрутство підприємств різної форми власності, тоді як у 2017 році ця кількість складала 18 438 справ, тобто на 6873 одиниць більше. Загальна кількість інформації, внесеної за 2018 рік до Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, становить 1453 од. При цьому з них кількість державних підприємств складає 443 одиниці, що на 292 підприємства більше, ніж в 2017 році. Серед державних підприємств - банкрутів також зросла частка підприємств, у капіталі яких питома вага державного капіталу перевищує 25 %, до 152 одиниць, тобто на 106 підприємств. Характерним є також те, що більшість державних підприємств-банкрутів знаходяться у стадії ліквідації (177 підприємств, в тому числі з часткою державного капіталу понад 25 % - 56 підприємств). Також переважна кількість підприємств-банкрутів зазнає ліквідації. Так, впродовж січня 2018 року було ліквідовано 152 підприємства, тоді як відновлення платоспроможності відбулося тільки на 9 підприємствах (з них одне державне). Лише на шести підприємствах було укладено мирову угоду, і на двох – виконано боржником всі зобов'язання перед його кредиторами. Водночас протягом січня було порушено 527 нових справ про банкрутство, з яких 5 – стосовно державних підприємств [3].

Отже, наслідками кризового стану підприємств є зростання заборгованості з виплати заробітної плати, кредиторської заборгованості, обов'язкових відрахувань до бюджетів різних рівнів. Крім того, є інші негативні наслідки банкрутства суб'єктів господарювання для розвитку економіки країни. Так, кожен фінансово неспроможний суб'єкт господарювання спричиняє зростання рівня фінансового ризику для своїх постачальників та споживачів, що в результаті може призвести до збитків у процесі їх господарської діяльності. Поряд із зазначеними підприємствами, наслідки банкрутства суб'єкта господарювання можуть відобразитися у кредитних установ, які надали такому підприємству фінансові ресурси у тимчасове користування. Такий стан справ полягає у неефективному використанні підприємством кредитних ресурсів, що знижує рентабельність усього капіталу підприємства.

У зв'язку з цим надаючи підприємству державну фінансову підтримку, держава досягає лише тимчасової стабільності, доки підприємство не витратить надані кошти на поточні потреби, і знову не опиниться в кризовому стані. І цей процес "надання фінансової підтримки — витрачання наданих коштів, тимчасова стабілізація — криза" може повторюватися нескінченно довго. За таких умов державна фінансова підтримка підприємств — це захід, що має лише короткочасний ефект. У певному сенсі криза виконує функцію санації, дозволяючи вижити лише справді конкурентоздатним підприємствам. Чим швидше з ринку підуть неефективні підприємства, тим швидше їхнє місце займуть нові, ефективніші компанії. Крім того, природне банкрутство неефективних підприємств прискорює перерозподіл економічних ресурсів — інвестицій, кадрів, підприємницької ініціативи — у більш конкурентоздатні сектори. Аргументом проти державної фінансової підтримки санації підприємств є також вивільнення коштів, які призначалися на підтримку санації підприємств, для довгострокових інвестицій, реструктуризації, інновацій і соціальної підтримки населення. Прагнення виправити недосконалість ринку шляхом фінансової підтримки підприємств здатне спричинити ще більші викривлення конкуренції. У результаті благі наміри приносять вигоду вузькому колу зацікавлених осіб на шкоду економіці й суспільству загалом [3].

Відмова від державної фінансової підтримки санації є стратегічним кроком. Адже державна підтримка підприємств повинна полягати не в прямій фінансовій допомозі окремим підприємствам або компаніям, а у створенні регуляторного середовища, у якому ці підприємства матимуть шанс на виживання, що має складатися з можливостей залучення прямих іноземних інвестицій, інноваційних технологій та конкурентоздатної робочої сили. Цей шанс і повинна дати держава у формі вивіреної та системної економічної політики регіонального розвитку, яка має працювати на розвиток внутрішнього ринку окремого регіону й диверсифікованість його економіки. Субсидування підприємств, крім того, що підриває дохід держави, шкодить довірі до уряду. Замість субсидювання підприємства урядом необхідно ощадливо витрачати ресурси для підтримки й інвестування в інфраструктуру, а також реалізовувати, наскільки це можливо, програми із захисту всіх своїх громадян від впливу поточної економічної кризи. Крім того, спростивши процедуру сплати податків та процес ведення бізнесу, держава таким чином допоможе усім підприємствам [7].

За даними Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації позиція України у рейтингу «Ведення бізнесу» за індикатором «закриття бізнесу» є низькою порівняно з іншими країнами світу і за останні роки на краще не змінилася, а навпаки погіршується. Негативні фактори цього явища є значні витрати, пов'язані з процедурою банкрутства та низький показник індексу стягнення..

Ефективність використання державної кредитної підтримки на поворотній основі показує, що одержані кошти спрямовуються підприємствами, як правило, на поточні потреби, а не на збільшення виробництва та проведення санаційних заходів. Тому існує проблема своєчасного погашення підприємствами одержаних кредитів.

Також одним із методів державної фінансової допомоги підприємствам можна назвати санаційну підтримку у вигляді повного або часткового викупу державою акцій підприємств, що перебувають у фінансовій скруті. Виступаючи в ролі санатора, держава керується передовсім народногосподарською доцільністю. У такий спосіб вона протидіє спаду виробництва та зростанню безробіття. Державу, навіть за її участі в капіталі, не можна розглядати як звичайного акціонера, оскільки монопольний прибуток і прибуток взагалі не є першочерговим завданням її діяльності як санатора. Головною метою державних інвестицій є сприяння відновленню ліквідності та забезпечення діяльності підприємств.

Залежно від напрямку економічної доктрини держави можливе використання того чи іншого виду санаційної підтримки підприємств фіскального характеру, що може здійснюватися списанням чи реструктуризацією податкових зобов'язань, податковим кредитуванням, наданням цільових податкових пільг підприємствам, які потребують санації, а також фіскальними поступками головним кредиторам таких підприємств з метою активізації їхньої участі в санаційних процесах [5].

Використання того чи іншого методу державної підтримки санації та реструктуризації залежить від конкретних характеристик підприємства, його народногосподарського та регіонального значення. У цілому найбільш економічно раціональними вважають надання державних гарантій та різні форми підтримки фіскального характеру, зокрема для стимулювання лізингу та активізації участі в санації найбільших кредиторів підприємств, що перебувають у кризі, а також державну допомогу у вигляді сприятливої амортизаційної політики.

Висновки. Таким чином, поряд з позитивними наслідками державної підтримки практика розкриває і вузькі місця в її реалізації: нецільове використання державних коштів, посадові зловживання державних службовців та корупцію; недосконалість інструментарію та методологічного забезпечення фінансової підтримки санації підприємств; відсутність дієвого контролю за ефективністю витрачання наданих грошових ресурсів; недоліки в діяльності державних органів; дефіцити у фінансовому забезпеченні заходів з підтримки фінансового оздоровлення підприємств. Існуюча в Україні система державної фінансової підтримки санації підприємств не є ефективною. Необхідно запроваджувати новий підхід, за яким підтримка полягатиме не в прямій фінансовій допомозі окремим підприємствам або компаніям, які опинилися в кризовому стані, а у створенні прозорої системи ведення бізнесу, спрощенні системи оподаткування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Малюська Д. Процедура банкрутства в сучасних реаліях України / Інтернет-видання «Економічна правда» [Електронний ресурс] / Д. Малюська. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/03/1/583495/>.
2. Олійник Т.О. Аналіз санаційної спроможності промислового підприємства / Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збір наукових праць. –№5.– Запоріжжя: 2018.
3. Нескородєва І.І. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11niiofc.pdf
4. Олійник Т.О. Міжнародний досвід санації неплатоспроможного підприємства Т.О. Олійник, А.М. Шиблова// Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених , м. Запоріжжя.– Запоріжжя : Мокшанов В.В., 2017.-448с.;
5. Небава М.І. Механізми державного регулювання та підтримки малого підприємництва в Україні / М.І. Небава, І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова, А.В. Дмитрук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>

6. Троц І.В. Актуальні проблеми банкрутства підприємств [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/trots-iv-aktualni-pitannya-problemi-bankrutstva-pidpriemstv-v-ukrayini/> \

7. Стан фінансування АПК у 2018 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/node/25302>

Матвійчук Вікторія Вікторівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Ліснічук Оксана Андріївна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЯК ЧИННИХ ЇХ СТАБІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

***Ключові слова:** мале підприємництво, фінансове забезпечення, фінансова підтримка, фінансові ресурси.*

Постановка проблеми. Сучасна фінансово-економічна структура в країні характеризується наявністю великої кількості підприємств, що є різними за своєю господарською діяльністю, в складі яких вагоме місце займає мале підприємництво. Основною особливістю такого підприємництва є краще пристосування до кон'юнктури ринку на основі їх гнучкості та чутливості, швидкому поглинанні нової інформації та сприйнятті новітніх технологій, що сприяє забезпеченню населення зайнятістю, інтенсивному розширенню обсягів діяльності відповідно до попиту тощо. Необхідно зазначити, що питання забезпечення фінансовими ресурсами малого підприємства виступає основним елементом функціонування господарюючого суб'єкта, без якого неможливо досягти стабільності в конкурентному середовищі. Дефіцит фінансових ресурсів, складні умови отримання позикових коштів, а також низька фінансова підтримка з боку держави може призвести ринок до умов недостатньої насиченості товарами, роботами та послугами.

Відповідно до цього, дослідження особливостей фінансового забезпечення малих підприємств для їх стабільного розвитку на сучасному

етапі існування та функціонування економіки набуває особливої необхідності та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика увага науковців приділяється малому підприємництву в усіх його сферах, не обмежуючи і фінансове забезпечення, яке є важливим питанням у розвитку фінансового-господарської діяльності. Аналізу прикладних та теоретичних аспектів у сфері фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва приділено увагу у працях таких вчених, як Ю. Бажала, О. Барановського, І. Бланка, Т. Васильціва, З. Варналія, Л. Воротіної, Т. Ковальчук, В. Кудряшова, П. Рогожина, С. Соболя, В. Федоренка та інших. Мале підприємництво та їх розвиток вивчали такі зарубіжні науковці: П. Бернс, П. Друкер, А. Маршалл, А. Сміт, Д. Рікардо та ін.

Мета статті. Метою даної статті виступає вивчення фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в сучасних умовах, дослідження перспектив його подальшого функціонування та пошук напрямків підвищення такого забезпечення для стабільної діяльності в майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Існування малих підприємств в державі з розвиненою економікою оцінюється на високому рівні, адже діяльність таких підприємств сприяє в певній мірі вирішенню проблеми безробіття та зайнятості громадян, підвищує розвиток економіки, її гнучкість та оперативність, забезпечує створення умов для конкурентного середовища та покращує кон'юнктуру ринку загалом.

Ключовим фактором існування підприємства на умовах сучасної ринкової економіки є постійний пошук джерел фінансових ресурсів як на початку його розвитку, так і в період всього функціонування. До фінансового забезпечення підприємства належать грошові ресурси, залучені та зовнішні джерела, також такі кошти як інвестиції, кредити тощо.

Власні фінансові ресурси, що входять в структуру джерел такого забезпечення як фінансове, в певній мірі знаходиться в межах 35-40% від загального обсягу. Така тенденція показує, що малі підприємства потребують фінансових ресурсів з зовнішніх джерел, а саме їх мобілізації. Джерела, що входять до власних, прийнято поділяти наступним чином: джерела, залучені в оборот вперше, з якими починається діяльність будь-якого підприємства, а це і є статутний капітал; джерела, отримані повторно на основі перерозподілу коштів (додатковий та резервний капітал, нерозподілений прибуток тощо). Чим ефективніше

поводиться фінансово-господарська діяльність, тим швидше поповняється сума власних фінансових ресурсів [1, с. 132].

Для стабільної діяльності в сучасних економічних умовах суб'єкту малого бізнесу потрібно забезпечити свою діяльність необхідною кількістю фінансових ресурсів, при цьому, лише власні кошти не можуть повністю покрити усі зобов'язання. При нестачі власних коштів існують умови фінансового забезпечення діяльності за рахунок додаткових джерел фінансування, користування якими не є проблемою для сучасного ведення бізнесу, при умові впевненості в ефективності діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Джерела залучення фінансових ресурсів суб'єктами малого підприємництва

Джерело: [1].

Фінансове забезпечення малих підприємств існує у декількох способах, а саме: самофінансування, фінансування за допомогою засобів ринку капіталів, кредитування банківськими установами, фінансування з державного бюджету та інші альтернативи фінансового забезпечення (факторинг, венчурне фінансування, лізинг) [3].

Найбільшу частину фінансового забезпечення на підприємстві, як показує практика, займає самофінансування. Такий спосіб забезпечення фінансовими ресурсами дає можливість підприємству отримати найменший вплив регуляторних інструментів з боку держави [3].

Перевагою такого фінансування є малий ризик неплатоспроможності і банкрутства та відсутність відсоткової ставки за кошти.

Класичним видом фінансування підприємницької діяльності є запозичення необхідних коштів, що в більшості направляються на поповнення обігових коштів, придбання основних засобів, чи збільшення виробничих запасів тощо, в установах банку[4].

Одним із позитивних моментів такого залучення коштів є наявність спеціально створених пропозицій та продуктів для суб'єктів малого бізнесу.

Наступним видом фінансового забезпечення є державне фінансування, що повинно повним обсягом задовольнити потреби малих підприємств, які є початковим етапом до розвитку середніх і великих підприємств та зростання національної економіки загалом.

Використовуючи факторинг, малі підприємства мають змогу: розширити межі своєї діяльності за допомогою додатково залучених оборотних коштів; отримати більший прибуток на основі підвищення суми таких оборотних коштів; надавати покупцям вигідні та довготривалі платіжні відстрочки, формуючи цим переваги в конкурентному середовищі тощо [2].

Венчурний капітал, навіть якщо він надається підприємствам без будь-якої застави, на сьогодні не є активним в використанні малими підприємствами. В основному, таке фінансування має відношення до тих малих підприємств, які зосереджують свою діяльність в наукомістких галузях економіки [5].

Для тих представників малого підприємництва, яким бракує нового обладнання, але які не мають можливостей отримати послуги кредитних установ, доцільним способом забезпечення фінансової потреби є лізинг.

Держава є основною установою, яка повинна бути найбільш зацікавленою в створенні та розвитку підприємництва, в тому числі і малого. У даному випадку, важливим завданням перед такою установою постає створення сприятливих умов та значне сприяння розвитку недержавної підтримки через створення гарантійно-страхових установ, стимулювання відповідних установ до надання позик тощо [6].

Значними проблемами низького фінансового рівня малих підприємств на сьогодні є: складний процес надання кредитних послуг банківськими установами; слабкий рівень фінансової підтримки з боку держави; недосконала система фінансування на мікрорівні; не повне

та не ефективно використання зазначених вище способів фінансового забезпечення малими підприємствами.

На фінансову стійкість підприємства впливають різні фактори, які частково чи повністю залежать від підприємства. Загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість, немає, адже багато джерел надають різні класифікації цих факторів. Також в економічній літературі не виокремлено загальної класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства, і різні автори використовують різні підходи до їх класифікації [7].

Тому, необхідно зазначити, що найкращим способом розвинути систему фінансового забезпечення малого бізнесу на території України є створення єдиної цілеспрямованої підтримки з боку держави, покращення роботи таких ринків, як фінансово-кредитного та фондового, а також створення умов для ефективної співпраці з фондами і організаціями міжнародного рівня, які зацікавлені в підтримці малого підприємництва.

Висновки. Стабільність фінансово-економічної сфери в країні значною мірою залежить від функціонування малого бізнесу, а саме від його прибуткової діяльності та ефективного розвитку. В Україні для малих підприємств катастрофічно не вистачає фінансових ресурсів для розвитку як власних, так і запозичених. У даному випадку, основною умовою для відсутності збиткової діяльності підприємству необхідне фінансове забезпечення його розвитку. В сучасних умовах структура такого забезпечення характеризується відсутністю оптимальності, що проявляється наступним чином: найбільш поширеною формою для забезпечення розвитку підприємства виступає його самостійне фінансування власними ресурсами, коли ефективний розвиток малих підприємств повинен забезпечуватись саме запозиченими грошовими джерелами. Відповідно, перед державною політикою на сучасному етапі виступає вирішення проблеми обмеженості додаткових запозичених джерел, забезпечення процесу їх швидкого отримання та доступності суб'єктам господарювання умов використання таких ресурсів. Проведення швидких та доцільних заходів у зазначеній економічній сфері сприятимуть подальшому ефективному та стабільному розвитку держави в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, А. В. Сурженко. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.
2. Тимченко О. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва / О. І. Тимченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – № 8. – С. 51-57.
3. Кугій А. А. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва / А. А. Кугій, С. М. Сокотенюк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12. – С. 238-245.
4. Оксенюк К. І. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні / Економічні науки. «Молодий вчений». – 2017. – № 7 (47). – С. 440-443.
5. Сирветник-Царій В. В. Сучасні реалії фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Сирветник-Царій // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – № 2. – С. 181–187.
6. Ломачинська І. А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І. А. Ломачинська // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2012. – Т. 17. – Вип. 3-4. – С. 37-43.
7. Ліснічук О.А. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / О.А. Ліснічук, Т.А. Нестерчук // Мукачівський державний університет "Економіка та суспільство", – листопада 2018. – № 18 – С. 64-69

Мельник Тарас Миколайович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:
Біла Любов Миколаївна,
к.е.н., доцент

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Наявність прибутку свідчить про ефективність виробництва, благополучний фінансовий стан підприємства. Прибуток є одним з найважливіших показників фінансової діяльності, по якому визначається рейтинг підприємства. Це одне з основних джерел накопичень і утворення фінансових ресурсів підприємств і держави.

Прибуток – це частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства[2, с. 104].

Економічний прибуток можна обчислити як на основі динаміки ринкових оцінок капіталу, або за даними балансів на початок і кінець звітного періоду[3, с. 52].

Прибуток, який залишається після сплати податку на прибуток до державного бюджету та штрафних санкцій, складає його чистий прибуток. Чистий прибуток надходить у розпорядження власників (власника) підприємства або його трудового колективу, а тому він повинен бути розподілений. За чинним законодавством підприємство розподіляє чистий прибуток на свій розсуд відповідно до відпрацьованої політики розподілу прибутку чи запланованих напрямів використання[1].

Розподіл прибутку ґрунтується на дотриманні трьох принципів: забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні найвищих результатів при найменших витратах; збільшення вартості підприємства; виконання зобов'язань перед бюджетами.

Метою політики управління прибутком підприємства є досягнення стану фінансової рівноваги та стійкого економічного зростання.

Політика спрямована на втілення таких завдань:

- визначення достатніх обсягів фінансових ресурсів для забезпечення реалізації стратегічних завдань підприємства;
- обґрунтування оптимального рівня фінансового забезпечення з урахуванням вартості та ризиків залучення фінансових ресурсів;

– забезпечення раціонального використання прибутку.

Розробка і реалізація політики управління прибутком підприємства повинна спиратись на наступні принципи:

1. Системності – формування та розподіл прибутку повинно здійснюватись з урахуванням всіх завдань і перспектив розвитку виробничої, технічної, соціальної систем підприємств та їх зворотного впливу на прибутковість.

2. Єдності дій – розробка та реалізація політики повинна поєднувати зусилля, інтереси всіх структур, які здійснюють виробничий, технічний і соціальний розвиток підприємства.

3. Диференціації напрямів розподілу – розподіл повинен здійснюватись у співвідношеннях майбутня прибутковість та рівень ризику.

4. Підпорядкованості визначеним цілям – діяльність структур, які відповідають за формування, розподіл та використання прибутку повинна бути узгоджена та координована з усіма службами підприємств, поєднуючи інтереси всіх зацікавлених сторін.

5. Ефективності – використання прибутку повинно забезпечувати стабільну прибуткову діяльність підприємства та підвищення якості товарів та послуг.

6. Оптимальності – розробка політики управління прибутком повинна спиратись на використання сучасних методів планування, контролю, аналізу, багатоваріантних сценаріїв розрахунків.

Ціль аналізу розподілу прибутку – установити, наскільки раціонально розподіляється і використовується прибуток з позиції самозростання (самооплатності) капіталу і самофінансування підприємства. При цьому обов'язково досліджуються напрямки використання прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства.

Необхідність і значення аналізу фінансових результатів полягає в тому, що прибуток відбиває кінцевий результат виробничо-фінансової діяльності підприємства.

У процесі аналізу прибутковості підприємства важливим є:

1) вивчити обсяги, склад і динаміку фінансових результатів діяльності підприємства;

2) виявити конкретні фактори, які їх визначають, установити їх динаміку та характер впливу на прибуток підприємства;

3) розрахувати вплив факторів на прибуток від реалізації;

4) дати оцінку виконанню підприємством зобов'язань перед бюджетом;

- 5) дати оцінку використанню чистого прибутку за напрямками;
- 6) виявити резерви збільшення прибутку.

Джерелами інформації для здійснення аналізу виступають: фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат); бізнес-план підприємства; фінансова звітність підприємства, декларація про прибуток підприємства; особисті спостереження, матеріали маркетингових досліджень; аналітичні дані до бухгалтерських розрахунків доходів і витрат.

Після сплати податків залишається чистий прибуток. Чистий прибуток є важливим джерелом розширеного відтворення, за рахунок нього на підприємстві здійснюється:

- Інвестування капітального будівництва;
- Розширення і реконструкція існуючих основних фондів;
- Покриття потреби в оборотних коштах;
- Створення фінансових резервів.

Потреба у фінансових резервах визначається двома способами: або як визначений відсоток від чистого прибутку, обговорений в установчих документах, або виходячи з потреби у фінансах у зв'язку з подальшим збільшенням виробничої програми підприємства;

Погашення довгострокових і середньострокових кредитів банку і сплати відсотків по них;

Придбання кредитних зобов'язань, акцій і інших підприємств;

Фінансування діяльності об'єднань, асоціацій і інших горизонтальних структур, членом яких є дане підприємство;

Забезпечення соціального розвитку підприємства і підвищення матеріальної зацікавленості працівників з урахуванням потреби в соціальних, культурних, житлових заходів, і їхньої вартості й інші.

У закордонній практиці використовується поняття внутрішнього нагромадження капіталу за рахунок прибутку, що відчисляється в резервний фонд. У резервний фонд можна направляти не більш 50% суми прибутку, що підлягає оподатковуванню. Засоби цього фонду мають цільове призначення – для покриття непередбачених витрат, компенсації ризику, інших витрат, що виникають у процесі господарської діяльності і при розподілі прибутку в різні фонди підприємства. Існування резервного фонду визначає можливість виплати дивідендів по акціях у випадку недостатньої суми чистого прибутку в наступному році.

Для формування фонду виплати дивідендів, на який цілком відбиваються коливання розподілу прибутку, характерна нестійкість. Якщо акції акціонерного товариства котируються на фондовій біржі, одним з найважливіших обмежень розподілу прибутку стає їхній курс. Істотні зміни в розмірах виплачених дивідендів негайно відбиваються на курсі акцій. Тому акціонерні товариства прагнуть до того, щоб дивіденди не занадто відрізнялися від рівня, що вважається нормальним, орієнтуючись, як правило, на розмір відсотків, виплачуваних банками по депозитних внесках населення.

Направляючи значну частку чистого прибутку на поточні потреби, підприємство знижує темпи економічного росту і, отже, обмежує можливості майбутнього споживання. Прибуток, спрямований на інвестування, сприяє прискоренню економічного росту, тим самим розширюються можливості майбутнього споживання.

Отже, принципи розподілу прибутку й фактори найбільшого впливу, дозволяють сформувати на підприємстві конкретний тип політики розподілу прибутку (дивідендної політики), найбільшою мірою задовольняючи поточні потреби й враховуючої можливості розвитку підприємства в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб./ М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К.: «Центр учбової літератури», 2018. – 292 с.
2. Кальмук Н. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах / Н. В. Кальмук // Збірник Національного Львівського лісотехнічного університету. Науково-технічні праці. – 2006. – С. 255–258.
3. Хендріксен Е. С. Теорія бухгалтерського обліку / Е. С. Хендріксен, М. Ф. Ван Бред: пер. з англ. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2000. – 576 с.

Никитюк Андрій Вікторович,

студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринаєць Мирослава Дмитрівна,

к.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Посилення конкурентоспроможності, нестабільність та висока динамічність зовнішнього економічного середовища, активізація інтеграційних процесів а також стрімкий розвиток інформаційних технологій створює необхідність використання фінансового планування діяльності на вітчизняних підприємствах. Через те що правильно спланований достатній обсяг фінансових ресурсів сприятиме забезпеченню фінансової стійкості підприємства, підвищенню його конкурентності в майбутньому та зростанню фінансових результатів за умови зменшення загального рівня витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які освітлювали питання організації фінансового планування та прогнозування на підприємстві, варто виокремити праці: Ставерської Т., Андрющенко І., Бланка І., Коляди Т., Білої О., Стащуків Д., Терещенків О., Савчуків Д. та інших. Дивлячись велику кількість напрацювань з даної проблематики, вона потребує подальшого вивчення.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів щодо визначення сутності поняття «фінансове планування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Потрібно зазначити, що фінансове планування на підприємстві є головним із важливих і поширених понять сучасної економічної науки та практики, тому набувши повнішого висвітлення у наукових розробках та дослідженнях з фінансів підприємств, фінансового аналізу, фінансового менеджменту та фінансового планування і прогнозування. Однак і сьогодні відсутнє єдине, точне визначення поняття «фінансове планування».

Планування є систематичним формуванням майбутнього підприємства й осягає процес складання й запровадження планів. Головний зміст планування полягає у поліпшенні ефективності діяльності

підприємства на підставі: 1) цільової орієнтації й координації всіх дій на підприємстві; 2) виявлення ризиків й зменшення їх рівня; 3) ускладнення й тим самим спрощення процесів; 4) посилення гнучкості й пристосованості до змін [1, с. 9].

Безумовно, фінансове планування спрямоване на планування доходів та напрямів витрачання грошових коштів підприємства, прогнозування результатів їх руху та впливу на економічне оточення. Іншими словами у широкому розумінні фінансове планування передбачає всебічне вивчення тенденцій, дійсності та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів [2]. Дивлячись на поняття фінансового планування у вузькому контексті, то його визначають як функцію управління в системі фінансового менеджменту підприємства і тому, найбільш складну та значиму його підсистему, роль якої зростає в сучасних умовах господарювання та розвитку нових моделей управління, у рамках якого здійснюється розвиток основних параметрів фінансового стану на підприємстві та обґрунтування принципів напрямів [2]. Освітлення поняття «фінансове планування» наведено у табл. 1.

Планування це основна функція управління, від якої значною мірою залежать всі інші функції. Значним аспектом планування є добірне оцінювання вихідних даних. Варто зауважити коли підприємство розвивається значною мірою під впливом чинників, що склалися раніше, в наслідок цього зміни чинників надають необхідність іншим методів діяльності підприємства. Остаточна мета планування розвитку підприємства полягає в тому, щоб розглянути та розробити план бажаного майбутнього стану підприємства, а також засоби та шляхи його досягнення. Основні функції планування зазначають розв'язання таких запитань: якою повинна бути реальна мета та ціль організації і що потрібно вдосконалити членам організації, щоб досягти її. За допомогою планування можна перевести підприємство як систему із базового рівня на заданий рівень розвитку шляхом маневрування і зосередження сил та засобів на пріоритетних напрямках своєї діяльності, а також визначати перспективи розвитку і майбутній стан підприємства. [8].

Чимало науковців трактують фінансове планування, як: процес оцінювання потреб у коштах для забезпечення поточного виробництва та подальшого виробничого та соціального розвитку, а також

визначення (встановлення) джерела покриття цих потреб та процес оцінювання фінансових ресурсів, необхідних для підприємства, та своєчасне визначення методів фінансування.

Таблиця 1

Сутність поняття «фінансове планування»

Автор, джерело	Суть поняття
Загорний В. С. [3]	Діяльність, що зв'язує з управлінням фінансами; елемент фінансового механізму.
Бердарів М. М. [4, с. 43]	Процес розробки системності фінансових планів і планових показників із надання підприємству необхідних фінансових ресурсів і підвищення ефективності його фінансової діяльності в майбутньому.
Буряков А. В., Дем'янченків І. В. [5, с. 159]	Невід'ємна, але самостійна підсистема виокремленої системи інтегрованого планування на підприємстві.
Філімоненков О. С. [6]	Процес розрахунку фінансових ресурсів, їх визначення та розподіл обсягів надходження відповідних видів фінансових ресурсів і їх перерозподіл за напрямками використання у запланованому році.
Бланк І. А. [7, с. 42]	Процес створення системи фінансових планів і планових показників із забезпечення розвитку підприємства фінансовими ресурсами і покращення ефективності його фінансової діяльності за плановий період.
Біла О. Г. [8, с. 26]	Планування процесів розподілу та формування, використання і перерозподілу фінансових ресурсів за певний проміжок часу, розробка та вдосконалення фінансових планів.
Піддєрьогіних А. М., Білик М. Д., Буряков Л. Д. [9, с. 354]	Процес позначення обсягу фінансових ресурсів за напрямками формування та джерелами їх цільового позначення та використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Потрібно зазначити, що фінансове планування у свою чергу допомагає підприємству визначити: розмір грошових коштів, які підприємство може отримати у своє розпорядження; відповідність фінансових ресурсів обсягу операційної та інвестиційної діяльності; частина коштів, яка має бути переказана в бюджет, напрями розподілу та використання прибутку па підприємстві; джерела надходження коштів; банківські та інші фінансово-кредитні установи, міру забезпеченості реальної збалансованості планових витрат і доходів підприємства на принципах самофінансування та самоокупності [9]. Таким чином фінансове планування як інструмент забезпечення реалізації

фінансової політики підприємства повинне відповідати таким характеристикам:

- моніторити фінансові цілі різного порядку (тактичні та стратегічні), що дозволить покращити ефективність управлінських фінансових рішень конфліктного або дискусійного характеру: прибутковість, фінансова стабільність та рівень фінансового ризику;

- бути інструментом регулювання системи фінансово-економічних відносин щодо джерел розподілу та формування і напрямів використання фінансових ресурсів;

- координувати і узгоджувати функції фінансового менеджменту та стимулювати виконання прийнятих управлінських фінансових рішень;

- діяти як інструмент мінімізації та нейтралізації фінансових ризиків підприємства, тому що процес фінансового планування розробляється з врахуванням фактору ризику, а багатоваріантність планових розрахунків зумовлює створення заходів менеджменту і алгоритмів реагування підприємства в різних ситуаціях, які виникають під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [10].

Висновки. Тому таким чином, здійснення поточного фінансового планування на підприємстві дає змогу отримати переваги, за рахунок надання можливих альтернативних управлінських рішень, що підвищує рівень її передбачуваності, дозволяє мінімізувати ризики, підвищувати фінансову стійкість та реалістичніше визначити стратегічні завдання розвитку підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сельська Г. Т. Фінансове планування на підприємстві: проблемні аспекти та напрямки удосконалення. URL: <https://studopedia.info/1-32821.html>

2. Великий Ю. М., Чвартацька О. В. Теоретичні основи фінансового планування та прогнозування на підприємстві. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/3.pdf

3. Загорський В. С., Вовчак О. Д., Благунів І. Г., Чуй І. Р. Фінанси. К.: Знання, 2008. 247 с.

4. Бердар М. М. Фінанси підприємств. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

5. Буряк А. В., Дем'яненко І. В. Фінансове планування в системі управління розвитком підприємства. Науковий вісник Націона-

льного університету біоресурсів і природокористування України. 2015. №200(3). С. 155–160.

6. Филимонов А. С. Финансы предприятий. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 280 с.

7. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. К.: Эльга; НикаЦентр, 2007. Т.1 624 с.

8. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування Л.: Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.

9. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємства. К.: КНЕУ, 2006. 552 с.

10. Максимова М. В., Щербина А. І. Концептуальні положення фінансового планування на підприємстві. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/46.pdf

Новохатько Ольга Олександрівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,
*к.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА АНАЛІЗ ЇХ СТАНУ В УКРАЇНІ

В сучасних реаліях, які мають непрості тенденції в реалізації методів і засобів державного регулювання економіки, постає необхідність ретельної уваги до теорії та практики формування, управління та використання ресурсів на підприємстві. Фінансові ресурси відіграють значну роль в діяльності господарюючого суб'єкта і займають провідне місце у відтворювальному процесі, формуванні грошових фондів підприємства, а також централізованих фінансових ресурсів держави, тому вимагають належної уваги і постійного контролю.

Однією з основних причин кризової ситуації багатьох українських підприємств – наявність недостатньо ефективної системи управління фінансовими ресурсами. Наявність у достатньому обсязі ресурсів є передумовою до економічного зростання та розвитку підприємства, а нестача – спричиняє виникнення і зростання заборгованостей перед

іншими суб'єктами, а також зумовлює гальмування розвитку та функціонування господарюючого суб'єкта в цілому.

Ефективність та обсяги виробництва підприємств обумовлюють склад та розмір фінансових ресурсів, водночас від їх величини та управління залежить зростання виробничо-економічного розвитку. Тому у сучасних умовах для господарюючих суб'єктів є актуальне питання пошуку фінансових джерел, їх управління та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів [1, с. 779].

Тематика системи ресурсної бази господарюючих суб'єктів розкрита у наукових працях таких вчених, як: Базецька Г. І., Бланк І. А., Бедринець М. Д., Волохова І.С., Зянько В.В., Кірейцев Г. Г., Поддєрьогін А. М., Савчук В. П., Суботовська Л. Г., Ткаченко Ю. В., Шеремет А. Д. та ін.

Сутність поняття «фінансові ресурси підприємства» розглянуто у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Тлумачення сутності поняття «фінансові ресурси»

Науковець	Тлумачення сутності поняття
Бердар М. М.	Фінансові ресурси підприємств – це їх власний та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку [2, с. 16].
Бедринець М. Д., Довгань Л. П.	Фінансові ресурси – сума коштів, яка перебуває в розпорядженні підприємства та призначена для виконання ним фінансових зобов'язань [3, с. 7].
Зянько В. В.	Фінансові ресурси підприємств – це грошові кошти та товарно-матеріальні цінності, які мають грошову оцінку і забезпечують процес господарської діяльності підприємства та задоволення його соціальних потреб [4, с. 9].
Крутова А.С., Близнюк О.П., Лачкова Л.І	Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, які знаходяться у розпорядженні підприємства та беруть участь у процесі відтворення [5, с. 306].
Баранова В.Г., Волохова І.С., Хомутенко В.П.	Фінансові ресурси суб'єктів господарювання – це сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства та призначені для здійснення його господарської діяльності [6, с. 136].
Кремень О.І.	Фінансові ресурси підприємств: – сума коштів, які спрямовані в необоротні та оборотні активи підприємства; – грошові засоби, які є в розпорядженні підприємства, а саме грошові фонди, а також частина грошових коштів в нефондовій формі;

Продовження таблиці 1.1

	– грошові доходи та надходження суб'єктів господарювання, які використовуються для формування децентралізованих фондів фінансових ресурсів, або в нефондовій формі з метою забезпечення процесів розширеного відтворення та виконання фінансових зобов'язань підприємств [7, с. 322].
Базецька Г. І., Суботовська Л. Г., Ткаченко Ю. В.	Фінансові ресурси підприємства це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (привернуті і позикові засоби), що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат, пов'язаних із розширенням виробництва й економічним стимулюванням [9, с. 22].
Непочатенко О.О.	Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій та не фондовій формах, які створюються у процесі розподілу та перерозподілу прибутку, знаходяться у розпорядженні підприємства для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, задоволення соціальних потреб персоналу, одержання прибутку й економічного розвитку підприємства [8, с. 39].
Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В.	Фінансові ресурси підприємств – це власний, позичений та залучений грошовий капітал, який використовується підприємствами для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку [10, с. 17].

Джерело: розроблено автором на підставі [2-10]

Збалансованість та визначення оптимальної структури джерел формування грошових фондів відіграє важливу роль. Проте як свідчить практика їх структура постійно змінюється під впливом різноманітних факторів, а саме зростання питомої ваги коштів залучених із зовнішніх джерел, і в першу чергу, частки кредиторської заборгованості, яка спричиняє систему неплатежів та приводить до зниження інвестиційних можливостей підприємницьких структур. Загалом, слід уникати як неконтрольованої кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення платоспроможності підприємств, так і надлишкових власних фінансових ресурсів, що можуть сповільнювати виробничий розвиток через надмірне резервування накопичень і відволікання їх із виробничого процесу [1, с.780].

Проаналізуємо структуру власних та залучених ресурсів господарюючих суб'єктів України протягом 2008-2018 років (рис. 1). У динаміці спостерігається переважання залучених коштів, частка яких з роками зростає, тобто підприємства з кожним роком все більше

користуються позиками та залученими коштами. Простежується тенденція до зменшення частки власних коштів, які використовуються для рефінансування діяльності, покращення матеріальної бази, а також та забезпечення розширеного відтворення. Дані тенденції є негативним явищем, оскільки свідчать про зростання залежності господарюючих суб'єктів від зовнішніх джерел фінансування.



Рис. 1. Динаміка структури фінансових ресурсів підприємств України за 2008-2018 рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [11]

Для дослідження стану підприємств необхідно також проаналізувати рівень ефективності використання фінансових ресурсів. Для цього проведемо аналіз даних фінансових результатів та порівняємо їх зі структурою фінансових ресурсів (рис. 2).



Рис. 1. Динаміка структури фінансових результатів підприємств України за 2009-2018 рр.

Джерело: розроблено автором на підставі [11]

Протягом аналізованого періоду негативна тенденція, а саме отримання збитків, відбувалась у 2014-2015 роках. Зменшення прибутків свідчить про нераціональне та неефективне використання наявних власних коштів, неможливість залучення позикових ресурсів та погашення відсотків за користування кредитами. Ці фактори також впливають на залучення інвестицій та впровадження інновацій. З 2016 року відбувається зростання отриманого прибутку, фінансові результати мають позитивне значення. Така тенденція свідчить про те, що господарюючі суб'єкти мають можливість до залучення позикових коштів, а також здійснювати розрахунки за зобов'язаннями.

Отже, одним з головних чинників підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є запровадження та вдосконалення дієвої системи управління фінансовими ресурсами, від якої залежить стабільне функціонування та динамічний розвиток господарюючого суб'єкта, а також позиція на ринку тощо. Переважання власних ресурсів над позиковими коштами, дають можливість підприємству вчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями, залучати інвестиції, модернізувати підприємство та бути конкурентоздатним на міжнародному ринку. Ефективним в управлінні фінансовими коштами суб'єкта господарської діяльності стає застосування системного підходу, який підпорядкований меті розвитку та визначає доцільність управлінських рішень залежно від ряду факторів, які виникають під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бражник Л.В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання [Електронний ресурс] / Л.В. Бражник // Економіка та суспільство. – 2018. – № 14. – С. 778-783. – Режим доступу до журналу: <http://www.economyandsociety.in.ua>
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
4. Зянько В.В. Фінанси підприємств. Частина I : навч. посіб. / Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. - Вінниця, ВНТУ, 2016. - 126 с.

5. Фінанси: Навчальний посібник / Крутова А.С., Близнюк О.П., Лачкова Л.І. та ін. – Х.: Видавництво «Лідер», 2013. – 560 с.

6. Фінанси: Навчальний посібник в 2-х частинах/ [Баранова В.Г., Волохова І.С., Хомутенко В.П. та ін.] за заг. ред. Баранової В.Г. – Одеса: Атлант, 2015. – ч.1. – 344с.

7. Кремень О.І. Фінанси: Навчальний посібник / О.І. Кремень, В.М. Кремень. – К.: 2010. – 447 с.

8. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств [текст]: підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. –504 с.

9. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

10. Фінанси підприємств : [навч. посіб.]/ Аранчій В.І., Чу-мак В.Д., Бражник Л.В. – вид. 2, розшир. та доповн. – Полтава: РВ ПДАА. 2018. – 350 с.

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]/ Статистична інформація Державно служби статистики – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Обертюх

Ростислав В'ячеславович,
студент групи ФСМБ-18-1

Науковий керівник:

Пилипів Віталій Володимирович,
*д.е.н., професор кафедри фінансів
імені Л.Л. Тарангул*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Постановка проблеми. Досягнення стабільного соціально-економічного розвитку та становлення ринкових відносин в Україні потребує удосконалення теоретичної бази основних економічних понять. Інвестиційна діяльність підприємств є на сьогодні одним із найважливіших напрямів дослідження економічної науки. Безпосередній зв'язок інвестицій та економічного зростання є очевидним і підтверджується теоретичними дослідженнями та практичним забезпеченням економічного зростання як у країнах з розвиненою, так і з трансформаційною ринковою економікою. Вивчення проблемних аспектів теоретичної частини фінансування інвестиційної діяльності підприємств дає можливість глибше розглянути поняття фінансування інвестиційної діяльності підприємства та його складових.

Попри наявність великої кількості досліджень даної теми, багато теоретичних, методологічних та практичних аспектів залишаються нерозробленими. При відсутності однозначного трактування цільових понять, які є в інвестиційній сфері як у закордонних, так і у вітчизняних наукових працях, призводить до розбіжностей в розумінні сутності фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади фінансування інвестиційної діяльності підприємств знайшли відбиття у працях як закордонних, так і вітчизняних вчених: І. Бланка, П. Друкаржика, К. Гакса, В. Енгельгарда, К. Сандіга, Р. Фолкарта, М. Боемле, С. Герасимової, Л. Крушвіца, О. Лабенка, А. Пересади, В. Попкова, Г. Староверової, О. Терещенка та ін. Аналіз наукових праць і розробок, пов'язаних із цією тематикою, свідчить, що окремі питання залишаються дискусійними або недостатньо дослідженими.

Найбільш суперечливими питаннями в теорії фінансування інвестиційної діяльності є: питання сутності фінансування взагалі та фінансування інвестиційної діяльності підприємства зокрема; співвідношення поняття «фінансування» та «інвестування»; поняття джерел, форм, методів та інструментів фінансування інвестиційної діяльності, а також їх розбіжності і складу.

Метою статті є дослідження змісту фінансування інвестиційної діяльності, механізму його здійснення на підприємстві, а також форм, джерел, методів та інструментів фінансування.

Виклад основного матеріалу. Поняття фінансування діяльності підприємства взагалі та інвестиційної діяльності зокрема охоплює багато різних аспектів, що робить його складною категорією для однозначного і лаконічного трактування. Дефініція фінансування є дискусійною в працях вчених економістів, залежно від того, яку з характерних рис фінансування науковець кладе в основу свого визначення. Німецькі вчені економісти К. Гакс [1, с. 415] та В. Енгельгард [2, с. 27] у своїх працях прирівнюють фінансування до залучення капіталу. Таке, на перший погляд, просте визначення ускладнюється неоднозначністю думок стосовно самого поняття капіталу, з приводу сутності якого в економічній теорії ведуться дискусії. Адже капітал можна розглядати як суму вартості майна або як гроші. В контексті поняття фінансування до уваги можна брати тільки друге, монетарне формулювання, адже гроші можна залучити, а абстрактну суму вартості — ні. Автори даного поняття мали на меті підкреслити зв'язок фінансування з отриманням доходів підприємством у найближчому майбутньому. До схожого визначення схиляються, зокрема, російські науковці В. П. Попков та В. П. Семенов [3, с. 20]:

«Під фінансуванням слід розуміти надання капіталу для формування майна, для формування фінансових засобів...». Проф. К. Сандіг [4, с. 1] визначає фінансування як «цілеспрямоване залучення та використання грошей або грошової вартості». Таке формулювання додає одразу три характерні риси фінансування, які не бралися до уваги в попередніх визначеннях: цілеспрямованість, використання залучених ресурсів та грошову вартість. Але слід враховувати, що не все цілеспрямоване залучення коштів на підприємстві можна віднести до фінансування. Також окрім залучення, ресурси потребують їх використання і повернення. Відсутність додатку «використання» у понятті фінансування робить його позбавленим сенсу для підприємства, що

залучає ресурси. З іншого боку, не будь-яке використання грошових коштів на підприємстві можна бути фінансуванням. Щодо «грошової вартості», то таке трактування фінансування припускає його здійснення не тільки шляхом матеріальних активів, а й шляхом майна та нематеріальних активів. Це являється одним із найбільш спірних питань змісту фінансування.

Досить комплексним, порівняно з іншими, є визначення проф. О. О. Терещенко: «Термін "фінансування" характеризує багато заходів, спрямованих на покриття потреб підприємства в капіталі, які включають в себе мобілізацію фінансових ресурсів та їх повернення, а також відносини між підприємством та інвесторами, які з цього впливають» [5, с. 24]. Автор підкреслює цільовий характер фінансування та зазначає сукупність заходів, які включає цей процес і включає до нього весь спектр відносин, що виникають у підприємства з іншими суб'єктами на основі залучення ресурсів. Окрім цього, О. О. Терещенко допускає також можливість фінансування не лише грошовими коштами, а й їх еквівалентами та майновими активами.

Враховуючи усе вищевикладене, фінансування також можна визначити як залучення та використання підприємством ресурсів з метою забезпечення його діяльності.

Для того, аби дати визначення фінансуванню інвестиційної діяльності підприємства, необхідно провести аналіз стосовно самої інвестиційної діяльності. Терміну «інвестиційна діяльність» можна дати декілька визначень. У широкому значенні: «Інвестиційна діяльність — це діяльність, пов'язана із вкладенням матеріальних активів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку». Законом України [6] «інвестиційна діяльність визначається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій». У вузькому значенні: Інвестиційна діяльність зазначає що інвестування, є процесом перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення. Інвестування — довгострокове вкладання економічних ресурсів з метою створення й отримання прибутку у майбутньому [7, с. 353]. Інвестування — довгострокове вкладання економічних ресурсів з метою створення й отримання чистого прибутку у майбутньому, який перевищує загальну величину інвестицій [8, с. 3]. Проф. А. Ю. Староверова [9, с. 75] дає наступне визначення: «Інвестиційна діяльність підприємства — це цілеспрямований здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів

інвестування, формування збалансованої інвестиційної програми та забезпечення її реалізації». Доходимо висновку, що інвестиційна діяльність пов'язана з вкладенням засобів і доцільність цих вкладень визначається їх віддачею. Без отримання доходу (ефекту) відсутня мотивація інвестиційної діяльності, вкладення інвестиційних ресурсів здійснюється з метою зростання амортизаційної вартості. Тобто інвестиційна діяльність виступає як єдиний процес вкладення ресурсів та отримання доходів у майбутньому. Таким чином, фінансування інвестиційної діяльності підприємства — це залучення та використання підприємством ресурсів для вкладень в інвестиційні об'єкти з метою досягнення певного результату. Оскільки процес фінансування розглядається в контексті інвестиційної діяльності підприємства, слід зазначити, що поняття «інвестиції» та «фінансування» знаходяться в тісному взаємозв'язку, оскільки використання засобів передбачає попереднє збагачення фінансових ресурсів. Накопичення ж фінансових ресурсів в організаціях, у приватних осіб або фінансових структурах перетвориться на самоціль, якщо вони не зможуть бути залучені для відтворення матеріального та нематеріального майна з метою отримання доходу в майбутньому. Велика кількість наукових праць налічує дослідження спільних і відмінних рис фінансування та інвестування. Причиною є те, що за часів планової економіки поняття фінансування та інвестування розглядалися як тотожні. За цієї системи інвестиційні вкладення в об'єкти виробничого або невиробничого призначення здійснювалися шляхом перерозподілу асигнувань із державного бюджету, коштів об'єднань та інших джерел. Тому з розвитком ринкової економіки в нашій державі необхідним є розроблення теоретичної бази основних економічних понять. Лутц Крушвіц [10, с. 3], досліджуючи інвестування та фінансування, вважає, що ці категорії є однаковими як процеси, які орієнтовані на платежі. Тобто інвестування або фінансування — це дії, які в різні моменти часу ведуть до грошових виплат і їх надходжень. О. М. Лабенко [11, с. 22] приходить висновку, що фінансування та інвестування, як процеси, орієнтовані на платежі, є тотожними. Також, на його думку, ці дві категорії однакові за своєю ціллю — як інвестування, так і фінансування передбачають одержання з часом певної вигоди — економічної або соціальної. Відмінність інвестування від фінансування він бачить у ресурсах, які вкладаються: при інвестуванні, на відміну від фінансування, вкладення можуть здійснюватись не лише у вигляді

коштів та інших платіжних документів, а також у вигляді матеріальних та нематеріальних ресурсів. Проф. П. Друкаржик [12, с. 1] приходить висновку, що «ознакою розмежування понять фінансування та інвестування може стати характер першого платежу: про фінансування можна говорити у тому випадку, коли потік платежів починається з отримання надходжень, а потім продовжується витратами: процес інвестування починається, навпаки, з витрат в об'єкти інвестування, а потім, на їх основі, створюються надходження коштів». Звідси ж і висновок, що процес інвестування знаходиться в межах процесу фінансування. У цілому, механізм фінансування інвестиційної діяльності підприємства є сукупністю форм, методів, джерел та інструментів фінансування, які використовуються в процесі залучення та використання зовнішніх і внутрішніх ресурсів та їх повернення. Стосовно форм, методів, джерел та інструментів фінансування, то у науковому обігу існує деяка плутанина в розумінні сутності цих понять та їх складу, що спричинене відсутністю дефініцій цих категорій у відповідних працях дослідників. Особливо це стосується категорій «джерело фінансування» та «інструмент фінансування». Загалом, форми, методи і джерела фінансування пов'язані між собою: форми фінансування можна розглядати за джерелами, які, у свою чергу, належать до того чи іншого методу. Форма є способом існування змісту, що невід'ємний від нього і служить його вираженням. Під методом розуміють спосіб, порядок, шлях для досягнення певної цілі. Таким чином, у контексті фінансування форма фінансування відображає характер залученого ресурсу, метод фінансування — спосіб залучення ресурсів, а джерело визначає безпосередньо надходження ресурсу. Доцільно окремо також виділяти поняття інструменту, що означає спосіб, який застосовується для досягнення чого-небудь. Форми фінансування інвестиційної діяльності підприємства можна розглядати за різними критеріями. Залежно від цілей фінансування виокремлюють такі його форми: фінансування при заснуванні підприємства, на розширення діяльності, рефінансування, санаційне фінансування [13, 31]. За джерелами надходження ресурсів виділяють внутрішню і зовнішню форми фінансування.

Внутрішня форма фінансування охоплює джерела, що генеруються в межах підприємства, зовнішня — такі, що генеруються за його межами.

За правовим статусом інвесторів розрізняють власний капітал і позичковий капітал. Власний капітал може бути сформований шляхом внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку. Як правило, позичковий капітал мобілізується із зовнішніх джерел. Але, зокрема, німецький вчений Р. Фолкарт [14, с. 28] виділяє позичковий капітал також і серед внутрішніх джерел фінансування: сюди він відносить забезпечення наступних витрат і платежів, тобто нараховані у звітному періоді наступні витрати і платежі, величина яких може бути визначена тільки на основі прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень.

Під методом фінансування потрібно розуміти способи залучення ресурсів для забезпечення діяльності підприємства. Методи фінансування розрізняють за характером відносин, які виникають між капіталодавцем та підприємством, що залучає капітал. У практиці фінансового менеджменту зазвичай виділяють 5 основних методів фінансування інвестиційних проектів: самофінансування, акціонування, боргове фінансування, оренда та пільгове фінансування.

А. А. Пересада [15, с. 383] окремо виділяє фінансування на консорційних засадах. Під цим він розуміє спосіб залучення капіталу шляхом створення спільних підприємств або створення різних видів стратегічних альянсів. Серед таких організаційних об'єднань він називає консорціуми, картелі, синдикати, стратегічні альянси, пули, асоціації, конгломерати, трести, концерни, промислові холдинги, фінансово-промислові групи тощо.

Для кожного методу фінансування характерні певні джерела залучення ресурсів. Е. Черказов [16] джерела фінансування визначає як «джерела виникнення цінностей, що вкладаються в проекти з метою збільшення матеріально-речового або грошового доходу». Іншої думки дотримується Д. Целіков [17]: «Джерела фінансування — це сукупність суб'єктів економічних відносин, що надають фінансові ресурси через певну форму, використовуючи законодавчо визначений інструментарій, на визначених і попередньо обговорених умовах підприємству, яке реалізує інвестиційний проект». Отже, автор другого визначення акцентує увагу саме на наявності суб'єкту, що надає ресурси, у той час як автор першого визначення наголошує на напрямку виникнення цінностей, не називаючи при цьому суб'єкта. Враховуючи, що кожне джерело виникнення цінностей може мати свою специфіку, можна дійти висновку, що джерела фінансування

можна розглядати як за суб'єктами, що надають ресурси, так і за типом ресурсів, що залучаються. Виходячи з цього, джерелу фінансування можна дати таке узагальнене визначення: джерело фінансування — це напрямок походження ресурсів, що мобілізовані для забезпечення діяльності підприємства.

Зазвичай джерела фінансування розглядають в розрізі власних, позикових та залучених. Досить часто поняття залучених і позикових джерел змішуються, хоча існують чіткі критерії їх розмежування. Залучені ресурси надаються на постійній основі, тобто можуть в певній частині не повертатися їх власнику. За ними може здійснюватися виплата доходу їх власнику. До позикових джерел відносяться ресурси, що отримані на певний строк і підлягають поверненню з виплатою відсотків за їх використання. Відмінні риси залучених та позичених ресурсів накладають відбиток і на формування капіталу підприємства: залучені ресурси разом з власними ресурсами підприємства складають власний капітал підприємства, а позичені ресурси виступають як зобов'язання підприємства і формують його позиковий капітал.

Д. Целіков [17] визначає інструмент фінансування як «законодавчо встановлений документ, що відображає взаємні обов'язки сторін, які витікають із форми залучення фінансових ресурсів та домовленостей сторін». Таким чином, це визначення не враховує інструменти фінансування внутрішнього походження, за допомогою яких залучаються ресурси самого підприємства. Інструменти фінансування автор розглядає в розрізі цінних паперів та усіх інших інструментів фінансування, до яких, зокрема, відносить лізинг, кредит тощо. Але сформульоване ним визначення можна застосовувати лише до цінних паперів як інструментів фінансування.

Враховуючи можливість внутрішнього чи зовнішнього походження інструментів фінансування, а також документарну або бездокументарну форму, можна надати таке визначення цій категорії фінансування: інструмент фінансування є засобом мобілізації ресурсів з певного джерела на визначених умовах для забезпечення діяльності підприємства. Кожному інструменту фінансування притаманні певний ряд характерних рис та специфіки мобілізації ресурсів з того чи іншого джерела, що, у свою чергу, визначає низку умов, на яких залучаються ресурси.

Отже, принциповою відмінністю між джерелом та інструментом фінансування є те, що джерело характеризує напрямок залучення ресурсів, а інструмент виступає безпосередньо тим, за допомогою чого ці ресурси залучаються.

У табл. 1 наведено склад форм, джерел, методів та інструментів фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Таблиця 1

**Форми, джерела, методи та інструменти фінансування
інвестиційної діяльності підприємства**

Форми	Тип джерела	Методи	Інструменти
Внутрішня	Власні	Самофінансування	Прибуток Амортизація Строкові та поточні депозити Відсотки за Наданими кредитами Мобілізовані внутрішні резерви
Зовнішня	Залучені	Акціонування (пайове фінансування)	Акції (прості і привілейовані) Внески до статутного капіталу відчизняних і закордонних інвесторів
		Пільгове фінансування та субсидування	Гарантування Безкоштовне цільове фінансування (від державних та комерційних структур) Дотації Гранти Субвенції Спонсорство Донорство
		Фінансування на консорційних засадах	Ресурси інших підприємств та їх об'єднань(спільні підприємства, альянси, франчайзинг, ліцензування, інірінг,еккаутинг, а також спільна діяльність та спільне виробництво підприємств)
	Позикові	Бргове фінансування	Облігації
			Кредити(від відчизняних та зарубіжних кредиторів)
			Банківський
			Комерційний
			Іпотечний

Продовження таблиці 1

			Державний
			Інвестиційний податковий кредит
			Факторинг
			Форцейтинг
		Оренда	Оперативний лізинг Фінансовий лізинг Селенг

Висновки. Отже підвівши до висновку довідження фінансування інвестиційної діяльності підприємства визначено як залучення та використання підприємством ресурсів для вкладень в інвестиційні об'єкти з метою досягнення певного ефекту ; метод фінансування — як спосіб залучення ресурсів для забезпечення діяльності підприємства; джерело фінансування — як напрямок походження ресурсів, що мобілізовані для забезпечення діяльності підприємства; інструмент фінансування — як засіб мобілізації ресурсів з певного джерела на визначених умовах для забезпечення діяльності підприємства. Розмежовано склад джерел та інструментів фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Визначено також ознаку розмежування понять "фінансування" та "інвестування" як характер першого платежу: при фінансуванні потік платежів починається з отримання ресурсів, а потім продовжується вкладеннями; процес інвестування починається, навпаки, з вкладень у об'єкти інвестування, а потім, на їх основі, створюються надходження коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Langfristige Finanzund Investition sentscheidungen. In : Handbuch red Wirtschaftswissenschaften, Bd. 1, herausgegeben von Karl Hax, Theodor Wessels. 2. Aufl., Köln-Opladen, 1966, s. 399–489.
2. Werner Engelhardt, Die Finanzierung aus Gewinn im Warenhandelsbetrieb und ihre Einwirkungen auf Betriebsstruktur und Betriebspolitik. Berlin, 1960, s. 27–54.
3. Попков В. П. Организация и финансирование инвестиций / В. П. Попков, В. П. Семенов. — Спб. : Питер, 2001. — 224 с.
4. CurtSandig, Finanzenund Finanzierungder Unternehmung. 2., überarbeiteteunderganzte Auflageunter Mitarbeitvon Richard Köhler, Stuttgart, 1972, s. 1.

5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2003. — 544 с.
6. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24.
7. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек. — М. : Инфра-М, 1995.
8. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов / Я. С. Мелкумов. — М. : ДИС, 1997. — 160 с.
9. Староверова Г. С. Экономическая оценка инвестиций : учебное пособие / Г. С. Староверова, А. Ю. Медведев, И. В. Сорокина. — 2-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 312 с.
10. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты / Л. Крушвиц. — СПб. : Питер, 2001.
11. Лабенко О. М. Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств та її фінансування : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук 08.00.04 / О. М. Лабенко. — К., 2008. — 202 с.
12. Drukarczyk Jochen, Finanzierung : eine Einführung. — 6., uberarb. Aufl. — Stuttgart; Jena :
13. G. Fischer, 1993.
14. Boemle Max. Unternehmensfinanzierung. — 12 Aufl. Verlag SKV Zürich, 1998.
15. Volkart R. Unternehmensfinanzierung und Kreditpolitik. — Zürich : Versus, 2000.
16. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : монографія / А. А. Пересада. — К. : Лібра, 2002. — 472 с.
17. Черказов Э. Р. Совершенствование методов выбора источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий с учетом налогообложения : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Э. Р. Черказов. — Ярославль, 2003. — 174 с.
18. Целиков Д. М. Ценные бумаги в системе инструментов финансирования инвестиционной деятельности предприятий : дис. канд. экон. наук 08.00.10 / Д. М. Целиков. — Саратов, 2000. — 159 с.

Омельян Максим Валерійович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:
Житар Максим Олегович,
*к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку фінансових взаємовідносин та в цілому економіки України, її інтеграція у світовий економічний простір передбачає необхідність пошуку максимально результативних методів управління капіталом. Ефективність діяльності підприємства, у першу чергу, залежить від влучно обраної стратегії управління капіталом, впровадження стратегії та чіткої реалізації поставлених завдань. У зв'язку з цим зростає роль розуміння та аналізу базових положень управління капіталом підприємства в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності категорії «капітал» присвячено багато праць науковців, серед яких доцільно виділити класиків та неокласиків світової економічної думки: Д. Рікардо, А. Сміт, К. Маркс, Т. Мальтус, Дж. Кларк, Дж. Міль, Дж. Хікс, І. Фішер, а також провідних зарубіжних та вітчизняних науковців сучасності: І. Балабанов, Ю. Воробйов, М. Кужелев, І. Бланк, В. Базилевич, І. Ліпсіц, Г. Крамаренко, тощо. Але досі в науковій літературі залишаються не вирішеними певні теоретичні і методологічні питання, що пов'язані з управлінням капіталом підприємств та оптимізації його структури у сучасних умовах.

Мета дослідження. Основним завданням статті є ґрунтовне дослідження теоретичних положень та підходів щодо визначення сутності системи управління капіталом підприємства.

Основний матеріал дослідження. Ефективне управління капіталом, як основна частина системи управління, націлене на забезпечення отримання і закріплення позитивного результату господарської діяльності сучасного підприємства. Однак, результативність роботи підприємства значною мірою залежить від глибини застосування аналізу для пошуку оптимальних управлінських рішень. Управління капіталом

здійснюють через систему принципів і методів розробки управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання [1].

Основною метою управління капіталом підприємства є максимізація ринкової вартості, за рахунок чого воно забезпечує збільшення добробуту власників у поточному періоді та перспективному, що неможливо без ефективної системи управління капіталом підприємства, яка у свою чергу обов'язково має формуватися з двох складових, а саме: з системи управління формування капіталу та системи управління використання такого капіталу.

Досягнення поставленої мети під час управління капіталом підприємства неможливе без чітко сформованої стратегії та тактики: «Стратегія управління капіталом загальний напрямок і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети, встановлюючи певні правила й обмеження, вона дає змогу сконцентрувати зусилля на тих варіантах рішень, що не суперечать обраному напрямку управлінської діяльності. Тактика управління – це конкретні методи і прийоми досягнення поставленої мети у визначеній ситуації й у визначений момент часу». Завдання тактики управління – вибір найбільш оптимального рішення і способів його втілення в ситуації, яка склалася [2].

У науковій літературі виділяють наступні базові стратегії управління капіталом [3]:

- консервативна, завданням якої є досягнення дохідності вище, аніж по банківських депозитах за менших ризиків, ніж на ринку акцій;
- збалансована, коли планується досягнення дохідності, що порівнюється з середньою на ринці за найбільш ліквідними акціями, але із меншою вірогідністю ризику;
- ризикова, де на меті є досягнення максимального приросту активів;
- індексна, сформована для інвесторів, які мають на меті досягнення інвестиційного доходу за рахунок портфеля цінних паперів, сформованого на основі індексу.

Обираючи одну із наведених стратегій управління капіталом підприємства, важливо пам'ятати, що кожна з них має певні особливості щодо впровадження, строків реалізації та безпосередньо суб'єкта, але усі вони направлені на вирішення саме таких завдань [4]:

- формування певного обсягу капіталу, що має забезпечити нормальні темпи економічного та фінансового розвитку підприємства;

- створення умов щодо досягнення максимального доходу капіталу при визначеному рівні фінансового ризику;
- забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства;
- мінімізація фінансового ризику, пов'язаного з безпосереднім використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності;
- оптимізація розподілу вже сформованого капіталу за певними напрямками використання та видами діяльності;
- формування правильного рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників;
- забезпечення фінансової гнучкості підприємства;
- оптимізація обороту капіталу;
- створення умов для своєчасного реінвестування капіталу.

Досягнення ефективності управління капіталом реалізується через визначення стратегії управління, яка є оптимальною, розробку низки заходів, визначення відповідальних структур та менеджерів, які забезпечують досягнення цілей та стратегії. Сучасне підприємство не може ефективно діяти без обґрунтування програми довгострокових дій [4].

Окрім формування складових частин, стратегії та завдань, процес управління капіталом підприємства повинні передбачати оптимізацію структури капіталу.

Виходячи з визначених завдань управління капіталом підприємства, доцільно запропонувати методику оптимізації структури капіталу, яка на наш погляд є оптимальною, складається з трьох етапів [3]:

- оцінка реальної ринкової вартості капіталу;
- визначення найбільш ефективних шляхів оптимізації структури капіталу;
- запровадження найбільш ефективної концепції щодо збереження власного капіталу.

Виходячи з запропонованої методики, вважаємо етап оцінки реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства та етап визначення найбільш ефективних шляхів оптимізації структури капіталу основоположними найважливішими для оптимізації структури капіталу та ефективного управління ним.

Другий етап, а саме визначення найбільш ефективних шляхів оптимізації структури капіталу є ключовим у процесі управління капіталом підприємства, оскільки визначає велику кількість аспектів не лише фінансової, але й операційної та інвестиційної діяльності,

безпосередньо впливає на кінцевий результат такої діяльності, а також має вплив на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, тобто визначає рівень фінансової і економічної рентабельності підприємства, фіксує систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності й завершуючи формує співвідношення у ступенях прибутковості та ризику у процесі розвитку підприємства [3].

Висновок. Таким чином, сучасна система управління капіталом підприємства повинна обумовлювати поточну фінансову ефективність його використання, поточну фінансову стійкість підприємства, можливості мінімізації ризиків діяльності та специфіку руху грошових потоків підприємства. Для того, щоб управляти капіталом підприємства у ринкових умовах на високому рівні та отримувати з процесу виробництва найбільшу користь доцільно використовувати різні економічні стратегічні моделі та дотримуватися завдань, які мають бути реалізовані під час здійснення процесу управління капіталом підприємства.

Під час розроблення фінансової політики підприємства потрібно вибрати таку структуру капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу дає змогу збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура капіталу, зводить до мінімуму середньозважену вартість капіталу і, водночас, підтримує кредитну репутацію підприємства на рівні, який сприяє залученню нових капіталів на прийнятних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Куц Л. Л. Капітал підприємства: формування та використання. Курс лекцій. Тернопіль: Інфотехцентр, 2010. 130 с. С. 4-18
2. Парамонов А.В. Учет и анализ предпринимательского капитала. URL: <http://www.OPTIM.RU>.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. К. : Изд-во "Ника-Центр", 2001. 528 с.
4. Піскотін, Є. А. Загальні підходи до системного управління капіталом підприємства. Економіка підприємства: теорія та практика : зб. мат. III Міжнар. наук.практ. конф. 21 жовт. 2010 р.
5. Кужелев М.А., Житарь М.О. Управление инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины / Економіка і суспільство, 2016. Випуск 4. С. 302-307.

6. Кужелєв М.О., Житар М.О. Формування механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України / Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право), 2015. Вип. 2 (69). С. 57-62.

Савченко Валентина Анатоліївна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:
Столяров Василь Федосійович,
д.е.н., професор

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У сучасних умовах трансформації економіки України важливе місце посідає проблема формування ринкових інститутів, головним із яких є розвиток підприємництва. Становлення і розвиток різних його форм, поряд із середнім і великим бізнесом, є стратегічним недоліком економічної політики в часи модернізації держави, її наближення до передових світових стандартів.

Дослідженню функціонування та розвитку, питанням державної підтримки малого бізнесу, присвячено роботи багатьох вчених серед яких Воронич К.М., Гобир І. Б., Мельник М. І., Дикань В.Л., Добуляк Л.П., Цегелик Г.Г., Жирко С.О., Ольвінська Ю.О., Самотоєнкова О.В., Череп О., Полякова А., Швець Г., Бедринєць М. Д., Сурженко А. В. та інші [1-7].

У будь-якій розвиненій державі крім великих корпорацій присутній малий бізнес. Він є динамічною і гнучкою формою економічної діяльності. Саме в цьому секторі зосереджується основна маса національних ресурсів, які є живильним середовищем для розвитку економіки.

Горбунова І.І. та Хамидуллин Ф.Ф. зазначають, що: «Малий бізнес - це діяльність фізичної або юридичної особи, що має наступні ознаки: пов'язана з високим ризиком; основною метою є отримання прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів і послуг; базовим елементом внутрішньої структури є приватна власність» [2, 7].

Особливостями фінансів даного сектору є:

- ускладненість доступу на фінансовий і грошовий ринки, пов'язана з малодоступною кредитів через їхню дорожнечу, ризикованого фінансового становища підприємства і відсутності кредитної історії;
- власник піддається більшому ризику, так як можливості здійснення особистих інвестицій обмежені горизонтом: будь-який зайвий дохід йде в справу;
- нижчий в порівнянні з великими учасниками ринку рівень ліквідності.

Структуру механізму фінансування можна представити у вигляді сукупності взаємопов'язаних елементів або підсистем: інформаційної, правової, адміністративно організаційної, що впливають на фінансові важелі і методи, а також на процеси і фінансові відносини підприємств малого бізнесу.

Господарська одиниця, здатна покривати за рахунок власних фінансових ресурсів вкладені в активи кошти і платоспроможна в частині своїх зобов'язань в умовах ринку розуміється як стійке підприємство. Перехід від того чи іншого типу стійкості до іншого формується при здійсненні підприємством будь-яких господарських операцій.

Вивчення компонентів механізму фінансування підприємств малого бізнесу дає можливість виділити чинники, які характеризують сталий розвиток підприємства, рентабельність і його ліквідність. Механізм фінансування як спосіб управління наявними фінансовими відносинами має своєю основною метою формування методів отримання намічених результатів господарської діяльності, а також включає в себе сукупність методів, інструментів і певних підходів оцінки результатів здійснення конкретних операцій в залежності від певних умов.

Планування фінансово-господарської діяльності підприємства в короткостроковому і довгостроковому періоді можливе при детальному вивченні механізму фінансування для забезпечення його максимальним прибутком при мінімальних витратах в мінливих умовах ринку. Тут необхідно враховувати і супутні ризики, однак, оптимальне фінансове планування вирішує завдання їх зниження до мінімальних значень. Управління потоками фінансових ресурсів має на увазі раціональне використання грошових коштів для досягнення їх синхронного надходження.

При нестачі власних коштів малий бізнес здійснює фінансове забезпечення господарської діяльності за рахунок зовнішніх джерел, класифікацію яких наведено на рисунку 1.

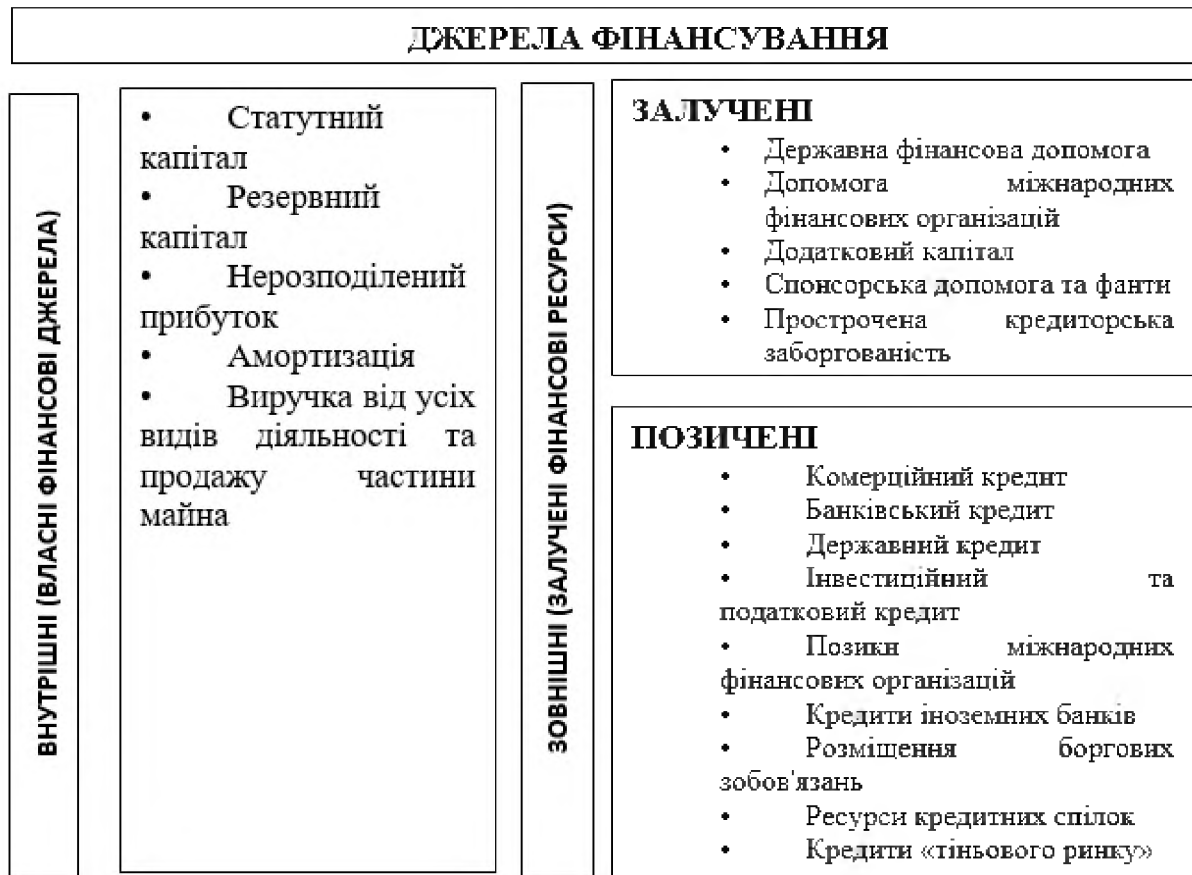


Рисунок 1. Джерела залучення фінансових ресурсів суб'єктами малого підприємництва [1, с.133].

Також, практично у всіх країнах використовуються заходи фінансової підтримки: надаються прямі гарантовані позики малому бізнесу, їх отримують дрібні фірми на певний термін, але під більш низькі процентні ставки, ніж при отриманні кредиту на приватному ринку капіталу.

Питання стимулювання та розвитку малого бізнесу країни належить до завдань державної влади та вважається внутрішнім питанням, однак її ефективність прямо пов'язана з процесами міжнародного співробітництва, тому важливим є визначення наявних відмінностей між політикою розвитку нашої країни та розвинутих країн світу, які створюють бар'єри відповідно до світових запитів та гальмують його подальший розвиток в Україні. Кардинальні відмінності між системами розвитку малого бізнесу наведені в таблиці 1.

**Характеристика відмінностей розвитку малого бізнесу
в Україні та розвинених країнах світу**

Розвинені країни світу	Україна
Розвинута інфраструктура підтримки малого бізнесу на ринку.	Слабка та неефективна інфраструктура підтримки малого бізнесу.
Переваги віддаються приватній власності, яка відчуває підтримку державної, регіональної влади.	Несприятливий психологічний клімат через складну політичну ситуацію в країні.
Переважаючий вплив попиту з швидкою реакцією на нього.	Значний рівень корупції органів влади та її регуляторна політика.
Фінансова стабільність.	Нерозвинута державна фінансово-кредитна політика.
Доступність засобів виробництва.	Концентрація капіталу, як правило, в великих структурах.
Вільний доступ до міжнародних ринків.	Складна процедура дозволу експортної діяльності.
Дієвість і результативність Законодавства.	Суперечливість і нестабільність нормативно-правової бази.
Інформаційна відкритість та прозорість.	Відсутність повної і достовірної інформації про стан та кон'юнктуру ринку.
Розвинутий рівень консультаційних Послуг.	Низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм.
Використання договірних відносин, розвинута підприємницька самостійність (франчайзинг, субпідряд) .	Встановлення фінансового та управлінського контролю за самостійними підприємствами з боку великих компаній та відповідних монопольних угруповань.
Офіційно мінімальна криміналізація.	Кримінальний тиск.

Джерело: сформовано автором на підставі [3,5]

Отже, головна мета державної підтримки розвитку малого бізнесу є створення надійних економічних, політичних та соціальних умов необхідних для налагодження відносин всередині держави між різними ланками системи .

До напрямів державної підтримки розвитку малого бізнесу належить: зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу; розбудова ефективної інфраструктури підтримки; удосконалення податкової політики; упорядкування та вдосконалення нормативно-правової бази[1, с.68]:.

В Україні механізм державної підтримки малого бізнесу має високу ефективність через нерозвиненість його ринковості та складності у системі регулювання його діяльності. З огляду на це, можна стверджувати що робота по забезпеченню потреб бізнесу у фінансових ресурсах є його внутрішньою проблемою.

Саме тому, одним із ключових напрямків розвитку економіки країни в умовах євроінтеграції є розвиток малого бізнесу. Дана форма підприємництва дозволить досить швидкими темпами наростити показники економічного розвитку, зокрема розмір ВВП, оскільки має можливості швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, участі у міжнародному поділі праці. Регулювання й підтримка малого бізнесу полягає, в основному, в розробці відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширенні доступу до фінансових ресурсів і інновацій, забезпеченні повної й своєчасної інформації, організації навчання працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі. / навч. посіб./ М. Д. Бердинець, А. В. Сурженко. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.
2. Горбунова І.І. Проблеми формування фінансових ресурсів малих підприємств / І.І. Горбунова // Управління економічними системами: електронний науковий журнал. - 2017 - Випуск № 31
3. Дулова А.Д. Мале підприємництво: поняття та місце в економіці країни / А.Д. Дулова [Електронний ресурс] // SCI- ARTICLE.RU: Публікація наукових статей. - 2015. - № 27 - URL: <http://sci-article.ru>
4. Мусієнко С.О. Порівняльний аналіз основних форм фінансування малих промислових підприємств / С.О. Мусієнко // Гуманітарні наукові дослідження. – 2017. - № 8.
5. Буров В.Ю. Основи підприємництва: навчальний посібник, видання друге доп. і перероб. / В.Ю.Буров. – Чіта: Вид-во Чітку. – 2015 – 441 с.
6. Стоянова Е.С. Гроші в малому бізнесі: особливості фінансового менеджменту невеликих фірм / Е.С. Стоянова [Електронний ресурс] // URL: <http://www.klerk.ru/>.
7. Хамидуллин Ф.Ф. Розвиток методології дослідження малого бізнесу / Ф.Ф. Хамидуллин // Проблеми сучасної економіки. Євразійський міжнародний науково-аналітичний журнал. - 2016. - № 3 (19).

Усик Олеся Олегівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:
Пилипів Віталій Володимирович,
д.е.н., професор

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Розвиток малого бізнесу в державах із розвиненою ринковою економікою на протязі тривалого періоду є однією із основних тенденцій. Оскільки інтеграція нашої держави до ЄС залишається стратегічною метою державної політики, визначним чинником при цьому є забезпечення стійкості підтримки малих підприємств. Очевидно, що динамічний розвиток малого бізнесу неможливий без активної кредитної підтримки. Проте на сучасному етапі малі господарюючі суб'єкти змушені постійно перебувати в пошуку альтернативних банківському кредиту джерел фінансування адже вітчизняні банківські установи сконцентрували свої кредитні програми на короткострокових високодохідних кредитних продуктах. При цьому попит на послуги банківського кредитування зі сторони малого бізнесу постійно збільшується. З огляду на це актуальним, як в теоретичному та практичному аспекті є дослідження банківського кредитування малим підприємствам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теоретико - практичну розробку напрямів розвитку банківського кредитування малого підприємництва зробили такі науковці, як І. Брітченко, І. Волос, Н. Волкова, І. Дьокіна, Г. Колеснікова, Є. Поліщук, А. Степура, О. Сич і інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає в здійсненні аналізу стану розвитку банківського кредитування малих підприємств, висвітлення основних проблем та шляхів вирішення в даній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий бізнес є рушійною економічною силою і основою середнього класу в усьому розвиненому суспільстві. Діяльність малих підприємницьких структур забезпечує зайнятість населення, а також надходження податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Малі підприємства є потужним

чинником в розвитку науково – технічного прогресу і формують конкурентне середовище в економічних галузях.

Загальновідомо, що успішний розвиток малий бізнес в більшій мірі залежить від його забезпеченості фінансовими ресурсами довгострокового та короткострокового характеру. Серед джерел фінансових ресурсів малих підприємств банківські кредити за статистикою займають 3 місце після прибутків від діяльності господарюючих суб'єктів і власних коштів засновників [1].

Банківське кредитування є найефективнішим джерелом ресурсів для малого бізнесу, зазвичай, кредитні кошти банківських установ спрямовуються на задоволення регулярних потреб малих підприємств. Кредитування є особливим процесом, яке складається із ряду етапів, внаслідок яких досягаються головні цілі [2].

Здійснюючи аналіз сучасного стану малого бізнесу в Україні розглянемо один із головних його показників – динаміку зміни кількості малих підприємств (табл. 1) і порівняємо його із обсягами кредитування банківського кредитування.

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств та банківського кредитування у 2015-2018 років

Ро- ки	Суб'єкти малого підприєм- ництва,		одиниць	Кредити ви- дані млн. грн.
	у тому числі		Усього, одиниць	
	підпри- ємства	фізичні особи- підприємці		
2015	327814	1630571	1958385	873611
2016	291154	1558880	1850034	713974
2017	322920	1458980	1781900	864412
2018	339382	292783	632165	945462

Джерело: [3,4]

З табл. 1 бачимо, що в 2018 році в Україні функціонувало 339382 малих підприємств (95,4% від загальної кількості) і 1458980 фізичних осіб -підприємців (82,3% від загальної кількості малих підприємств) в порівнянні, в державах із високим рівнем розвитку ринкової економіки кількість малих підприємств теж перевищує 80% від їх загального числа. Якщо порівняти 2015 – 2018 роки динаміка малих

господарюючих суб'єктів збільшилась на 11568 або на 3,52%. Динаміка кредитування малим господарюючим суб'єктам за 2015 – 2018 роки збільшилась на 71851млн.грн або на 8,22%.

Таким чином, поступово українські банківські установи все ж починають активізувати кредитування для малого бізнесу, пояснюючи це його більшою надійністю, в порівнянні із великим бізнесом. Кредитування малого бізнесу має тенденцію до подальшого зростання, адже великі підприємства перевантажені кількістю боргових зобов'язань. Відповідно до оцінок експертів, до 2020 року питома вага кредитів малому бізнесу в кредитному портфелі банків може досягнути 10— 15% [5].

В контексті нашого дослідження здійснимо моніторинг найкращих умов кредитування підприємств малого бізнесу банками в Україні (табл.2).

Таблиця 2

**Рейтинг найкращих умов кредитування підприємств
малого бізнесу банками в Україні**

№ п/п	Банк	Ставка (річна)	Разова комісія від суми	Щомісячна комісія	Перший внесок	Реальна ставка
1	Credit Agricole банк	16	0,2	-	25 і >	16,50
2	ОТР банк	17,00	0,5	-	10 і >	18,82
3	Ощадбанк	18,30	1,0	-	25 і >	18,85
4	ПриватБанк	19,00	0	-	>0	19
5	Укрексімбанк	17,52	-	0,10	>0	19,72
6	ПроКредит банк	21,00	1,5	-	>0	23,77
7	Райфайзен банк аваль	27,00	1,0	-	20 і >	27,50

Джерело:[6]

В рейтингу найкращих умов кредитування малих підприємств перше місце посідає — Credit Agricole банк. Даний банк бере участь в програмі Німецько-українського Фонду по підтримці малого і середнього бізнесу та реалізовує її, надаючи кредити під 16% річних. Друге місце посідає ОТР банк - 17,00% та Ощадбанк банк 18,30%,. Серед державних банківських установ вигідні умови пропонує Укрексімбанк — 17,52% .

Незважаючи на привабливі пропозиції банківських установ щодо надання кредитів малим підприємствам, нині існує ціла низка проблем в даній сфері, зокрема:

1. загальний економічний стан в державі. На розвиток малого підприємництва безпосередньо здійснює вплив негативна динаміка головних макроекономічних показників. Малий бізнес функціонує як один із елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни, котрі відбуваються в державній економіці.

2. відсутність власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів тощо. До даної проблеми додаються: низький рівень інвестиційної активності, відсутність стимулів для інвестицій; проблеми із доступом до кредитування.

3. проблеми із доступом до банківського кредитування, нестача заставного майна, високі відсоткові ставки банківських установ. Зазвичай, малі підприємства потребують невеликі і довгострокові кредити із рівномірним погашенням заборгованості, але не кожен із них може платити за високими відсотковими ставками. Відповідно, банківські установи неохоче розвивають відносини із малими підприємствами через високий ризик повернення кредитів.

Основними шляхами удосконалення надання банківського кредитування малим підприємствам є:

- розвиток інструментів гарантування кредитів через створення незалежного і надійного фонду гарантування кредитів, котрий надаватиме адресну допомогу малим підприємствам із надійними бізнес-планами;
- розробка і сприяння подальшому впровадженню спеціальних схем кредитування (венчурний капітал, фонди гарантування тощо) із стимулюванням та сприянням участі приватного сектору як джерела фінансування малих підприємств;
- створення фонду гарантування кредитів за програмою EU SURE;
- стимулювання більш активного застосування лізингових послуг внаслідок створення нормативно – правової бази; розвитку механізму сублізингу; розширення структур лізингу, розвитку системи гарантій;
- стимулювання кредитування експортоорієнтованих малих підприємств;
- адаптація умов здійснення тендерів під час здійснення державних закупівель для участі малого бізнесу;

- підтримка впровадження малого бізнесу міжнародних стандартів фінансової звітності.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, відзначимо, що малий бізнес в нашій державі знаходиться в нестабільній стадії розвитку. Слабкий рівень розвитку малого бізнесу пов'язаний із складнощами адміністрування і недоліками регуляторного середовища і недостатнім рівнем доступу даної категорії підприємств до банківських кредитів. Поступове відновлення вітчизняної економіки збільшує потреби малих підприємств у кредитних коштах. Банківські установи поступово знижують вартість кредитів і намагаються не погіршувати нецінові кредитні умови. Проте процентні ставки залишаються достатньо високими, чим відлякують значну частину малого бізнесу від залучення банківського кредитування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сич О. А. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні / О. А. Сич, І. І. Волос // Молодий вчений. - 2018. - № 2(1). - С. 421-424. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_2\(1\)__101](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_2(1)__101).

2. Колеснікова Г.В. Гарантування кредитів малому підприємству: іноземний досвід та перспективи використання в Україні / Г.В. Колеснікова // Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. — Донецьк: ІЕП НАНУ, 2009. — С. 294-321. — Бібліогр.: 27 назв. — укр.

3. Показники банківської системи / Національний Банк України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442

4. Офіційний сайт державної служби статистики України [електронний ресурс]. — режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

5. Частка кредитів МСБ в кредитному портфелі українських банків може збільшитися до 10-15% до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.ideabank.ua/uk/about/news/1153-chastka-kredytiv-msb-v-kredytnomu-portfeli-ukrayinskyk/>

6. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

7. Сич О. А. Перспективи кредитування малого бізнесу державними банками / О. А. Сич, К. І. Дьокіна // Молодий вчений. - 2018. - № 1(2). - С. 982-986. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_1\(2\)__98](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_1(2)__98).

Цвик Дмитро Михайлович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Довгань Людмила Петрівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів ім. Л. Л. Тарангул*

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ

***Анотація.** Статтю присвячено питанням визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства». Досліджено ресурсний підхід для формування категорії та його недоліки та запропоновано авторське визначення даного поняття.*

***Ключові слова.** Фінансовий потенціал підприємства, ресурсний підхід.*

Актуальність тематики дослідження. Сучасний стан здійснення господарської діяльності передбачає, що підприємство, щоб бути ефективним та доходним, повинно бути податливим до змін та швидко змінюватися відповідно до вимог реальності. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу.

Одним із факторів, що допомагає здійснювати дані трансформації є вивчення та визначення фінансового потенціалу підприємства. На сьогодні в умовах складності, динамічності та високого рівня невизначеності зовнішнього середовища економічний аналіз як важлива підсистема управління підприємством зазнає глибоких трансформацій. Практично це проявляється в тому, що відомі підходи та методи визначення фінансового потенціалу підприємства втратили свою значущість, що стало науковим підґрунтям для появи й розвитку інших визначень та понять, орієнтованих на перспективу та формування стратегічного прогнозу діяльності підприємства. Запити практики зумовлюють формування принципово нових концептуальних і методологічних основ визначення фінансового потенціалу підприємства.

Ступінь наукового вивчення проблеми. Особливості теоретичних основ управління фінансовим потенціалом підприємства було предметом дослідження таких науковців, як Портна О.В., Маслак І.О., Ситник Г.В., Белінська О.В., Бражко О.В., Боронос В.Г. та інших. Але слід зауважити, що існування великої кількості розробок та визначень фінансового потенціалу підприємства призвело до неоднозначного його трактування, що може бути причиною некоректного застосування на практиці.

Метою дослідження є аналіз теорій та концепцій ресурсного підходу визначення фінансового потенціалу підприємства та виведення уніфікованого вираженого поняття.

Виклад основного матеріалу. Складність оперування категорією «фінансовий потенціал» пов'язана з диференціацією відомих наукових підходів до його визначення. «У цілому поняття «потенціал» можна розглядати як:

- 1) сукупність різних елементів;
- 2) організаційне та інструментальне наповнення функціонування фінансів;
- 3) складну систему взаємозв'язків і відносин; як індикатор розвитку;
- 4) змістове, структурне та якісне наповнення» [1, с. 206].

З огляду на це в літературі виділяють визначення категорії «фінансовий потенціал» в контексті ресурсного підходу та їх спрямування.

Таким чином, І.О. Маслак визначає фінансовий потенціал, як «сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах» [2, с. 125], що спрямовані на отримання максимально можливого прибутку та на досягнення мети діяльності. Г.В. Ситник як «систему наявних фінансових ресурсів та компетенцій, щодо їх ефективної акумуляції в необхідних обсягах, розподілу та створенні конфігурацій і пропорцій, які забезпечують «стратегічну відповідність» підприємства і генерують цінність для власників та інших стейкхолдерів» [3, с. 321], що спрямовані на ефективне використання ресурсів, на досягнення стратегічної мети. О.В. Бражко як «фінансові ресурси, з приводу яких ви-

никають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування» [4, с. 290], що спрямовані на ефективне та рентабельне функціонування.

Н.О. Гнип як «сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства при заданих або таких, що склалися, параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури» [5, с. 6], що впливають на доходи підприємства, на параметри ресурсного на виробничого потенціалу. О.В. Белінська як «обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі» [6, с. 268], що впливають на збереження стійкості підприємства, на підвищення його конкурентоспроможності, на отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, на розвиток підприємства на перспективу.

В.Г. Боронос визначає як «максимальна кількість фінансових ресурсів, які може генерувати суб'єкт господарювання протягом певного періоду часу» [7, с. 22], і як наслідок ефективно та результативно функціонування на перспективу.

На основі вищевикладеного, можна зробити висновок, що ресурсний підхід є більш поширеним до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства. Ресурсний підхід ототожнює фінансовий потенціал підприємства з сукупністю фінансових ресурсів підприємств, капітал підприємства; сукупність грошових коштів підприємства; максимально можлива вартість усіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури; забезпеченість власними ресурсами.

Оцінюючи визначення понять «фінансовий потенціал», які були описані вище, можна виділити наступні недоліки:

«1) у більшості випадків основний акцент робиться на внутрішньому потенціалі підприємства, який представлено сукупністю фінансових ресурсів (власним і позиковим капіталом), що відображає матеріальне наповнення цього поняття;

2) визначається кінцева мета реалізації фінансового потенціалу (одержання максимального фінансового результату, максимальних конкурентних вигод, цілеспрямований фінансовий розвиток тощо);

3) недостатньо уваги у визначеннях фінансового потенціалу приділено процесу його формування» [8, с. 137].

Досліджуючи вищезазначені поняття, можна вивести узагальнене визначення фінансового потенціалу підприємства як сукупності фінансових можливостей розвитку підприємства, зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства в зовнішньому середовищі

Критерій фінансовий потенціал підприємства є широким, і в залежності від мети його використання, застосовується відповідне значення.

Висновки. З огляду на наведене можна зробити висновок про те, що категорія «фінансовий потенціал підприємства» є вивченим в науці, існує декілька підходів до її визначення, найбільш застосованим та найбільш дослідженим є ресурсний підхід. Він має як переваги використання так і недоліки. Фінансовий потенціал – 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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи / О. В. Портна // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.

2. Маслак І. О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / О. І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 6(77). – С. 124-129

3. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів / Г.В. Ситник // Сталий розвиток економіки. – 2012. – 14(4). – С. 319-323.

4. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин / О. В. Бражко // Прометей. – 2011. – № 3(36). – С. 289-292.

5. Адонін С. Теоретичні підходи до побудови системи антикризового управління підприємством / С. Адонін // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. Частина 2. – С. 19-22.
6. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белінська // Вісник Хмельницького Національного університету. – 2012. – № 4 (3). – С. 267-271.
7. Боронос В. Г. Аналіз теоретико-методологічних засад фінансового потенціалу / В. Г. Боронос // Вісник УАБС НБУ. – 2012. – № 1(32). – С. 22-26.
8. Саух І. Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу / І. Саух // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 1. – С. 132–140.

Чугунова Анастасія Едуардівна,
студентка групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,
*к.е.н, доцент, завідувач кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПРИКЛАДІ СК «УНІКА»

В статті досліджуються теоретичні засади економічного аналізу фінансових інвестицій, їх сутність, економічна природа та критерії ефективності. Розглянуто методи аналізу фінансових інвестицій. Проведено аналіз фінансових інвестицій страхової компанії «Уніка».

Ключові слова: фінансові інвестиції, ефективність інвестицій, аналіз інвестицій

Постановка проблеми. На сьогодні інвестиційна діяльність є досить розповсюджена в Україні й притаманна майже усім підприємствам. Дуже часто в процесі здійснення інвестиційної діяльності виникають такі проблеми, як вибір об'єкта інвестування, в який ефективніше можна вкласти кошти, пошуки саме ресурсів для вкладання і тд. Надалі виникає питання щодо своєчасності отримання дивідендів

або повернення інвестованого капіталу. Дуже велика роль у рішенні цих, й деяких інших проблем, які виникатимуть при провадженні інвестиційної діяльності належить саме економічному аналізу інвестицій.

Основною умовою організації аналізу фінансових інвестицій є визначення відповідності інвестиційної політики стратегічним цілям підприємства, що виражається у підвищенні ефективності господарської діяльності кожного підприємства. Оцінка ефективності фінансових інвестицій – основний елемент інвестиційного аналізу [1].

Метою даної статті є оптимізація методики аналізу інвестиційної привабливості й інвестиційної діяльності підприємств за допомогою показників консолідованої фінансової звітності, шляхом комбінування окремих методів аналізу. В даній статті відображене практичне застосування саме такої методики на прикладі показників діяльності страхової компанії «Уніка».

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням економічної природи фінансових інвестицій займалися такі вітчизняні науковці: І. О. Бланк, С. І. Вакаріна, М. І. Кісіль, О. В. Мертенс, А. А. Пересада, П. А. Стецюк, І. В. Якимів, та зарубіжні: В. Беренс, Г. Бірман та багато інших, однак у країні досліджено далеко не всі питання стосовно аналізу фінансових інвестицій та не подано детального опису всіх методів, за якими він здійснюється [1].

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство, яке бажає ефективно здійснювати свою діяльність та зберегти свої позиції на ринку в умовах конкуренції, повинно проводити економічний аналіз різних аспектів своєї діяльності, який сприяє її поліпшенню та підвищенню ефективності, а також допомагає керівництву прийняти раціональне управлінське рішення. В ході проведення економічного аналізу фінансових інвестицій аналітику необхідно визначитися з тим, які завдання потрібно вирішити, які джерела інформації будуть при йому використовуватися, а також з тим, які ж основні прийоми будуть застосовуватися [2].

Основними критеріями оцінки ефективності фінансових інвестицій є:

- 1) ліквідність, тобто здатність цінного паперу у короткий термін перетворюватися у гроші;
- 2) прибутковість, тобто величина доходу, який отримає інвестор у майбутньому періоді;

3) ризик, тобто невизначеність, що обмежує діапазон прибутковості і передбачає можливість отримання чи не отримання доходу[2].

В науковій літературі сформувався два основні методи аналізу фінансових інвестицій:

- технічний аналіз, головним об'єктом спостереження є зміна руху ринку цінних паперів, пропозиції та попиту на певні фінансові активи без врахування ролі фундаментальних чинників;
- фундаментальний аналіз, який ґрунтується на оцінці стану емітента на ринку, показників обсягів продажу, активів і пасивів, доходності та іншої інформації, яка характеризує ефективність діяльності емітента[3]. Дані прогнозу є підґрунтям для рекомендацій стосовно купівлі та продажу ринкових інструментів [3].

При проведенні фундаментального аналізу переважно досліджується тривалий часовий період, об'єктом аналізу є сукупний дохід на цінні папери, а особлива увага приділяється рівню дивідендів та можливості зростання ціни акції. Тобто, у фундаментальному аналізі увага приділяється довготривалій перспективі шляхом визначення вартості акції. Для визначення цієї вартості аналітики досліджують фактори, що впливають на фінансово-господарські результати емітентів акцій, а також зовнішні та внутрішні фактори, що можуть впливати на ринковий рух акцій. На противагу фундаментального аналізу технічний аналіз передбачає прогнози на короткий термін за рахунок аналізу коливань ринкової ціни акції. В їхніх розрахунках враховано переважно сукупність чинників мінливості ринкових цін, що разом діють на ринку цінних паперів, без конкретизації їх [4].

У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства зовнішніми інформаційними джерелами є форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» та дані приміток до річної фінансової звітності. Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються на основі аналізу змін за статтями першого розділу балансу «Необоротні активи», статтею «Поточні фінансові інвестиції» другого розділу балансу та за окремими статтями форми 2 «Звіт про фінансові результати» («Дохід від участі у капіталі», «Інші фінансові доходи», «Втрати від участі в капіталі», «Інші витрати»), розділу II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності» форми 3 «Звіт про рух грошових коштів» та частин III «Капітальні інвестиції», IV «Фінансові інвестиції» та V «Доходи і витрати» форми 5 «Примітки до фінансової звітності підприємства» [5].

За даними фінансової звітності СК «Уніка» проведемо загальну оцінку його інвестиційної діяльності: аналіз динаміки обсягу та структурних змін інвестицій протягом 3 років. Результати даного аналізу відображені в Таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка фінансових інвестицій підприємства за 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	Відхилення		2018	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %		Абсолютне	Відносне
Довгострокові фінансові інвестиції	398638	150147	-248941	-62,34	273875	123728	82,40
Поточні фінансові інвестиції	352175	634413	282238	80,14	612765	-21648	-3,41
Інвестиційна діяльність							
Дохід від участі	1556	20175	519	33,35	726	-1349	-65,01
Витрати від участі в капіталі	0	0	-	-	-	-	-
Фінансовий результат	1556	2075	519	33,35	726	-1349	-65,01

Джерело: складено автором за даними [7,8]

Дані Таблиці 1 свідчать, що обсяги та структура фінансових інвестицій СК «Уніка» за аналізований період значно змінювалися. У 2017 році відбулося зменшення довгострокових інвестицій на 248491 тис. грн. або на 62,3%. Але вже у 2018 році їх кількість зросла на 123728 тис. грн. Оскільки дані інвестиції обліковуються за методом участі в капіталі, то балансова вартість інвестицій даної страхової компанії відповідно збільшується чи зменшується на суму збільшення чи зменшення частки інвестора в власному капіталі об'єкта інвестування[8].

Поточні фінансові інвестиції навпаки відмінно від довгострокових збільшувалися у 2017 році на 282238 тис. грн. або на 80% та зменшувалися у 2018 році на 21648 тис. грн.[7,8].

Протягом аналізованого періоду втрати від участі в капіталі дорівнювали нулю. Стаття балансу «Дохід від участі в капіталі» призначена для узагальнення інформації про доходи від інвестиційної діяльності, яка здійснюється в дочірні, спільні або асоційовані підприємства та обліковується за методом участі в капіталі.

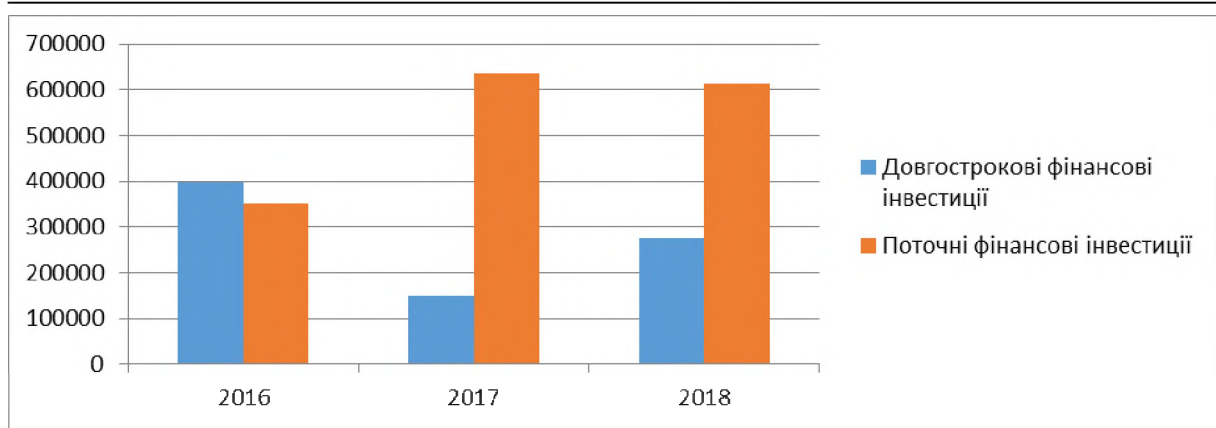


Рис. 1 Динаміка довгострокових та короткострокових інвестицій СК «Уніка»

Джерело: складено автором за даними [7,8]

Протягом 3 років спостерігається нестабільність доходу від участі в капіталі: у 2017 році збільшився на 519 тис. грн., а в 2018 зменшився на 1349 тис. грн. (Рис. 2). Збільшення та зменшення доходів страхової компанії за даною статтею балансу, пов'язані зі збільшенням/ зменшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування.

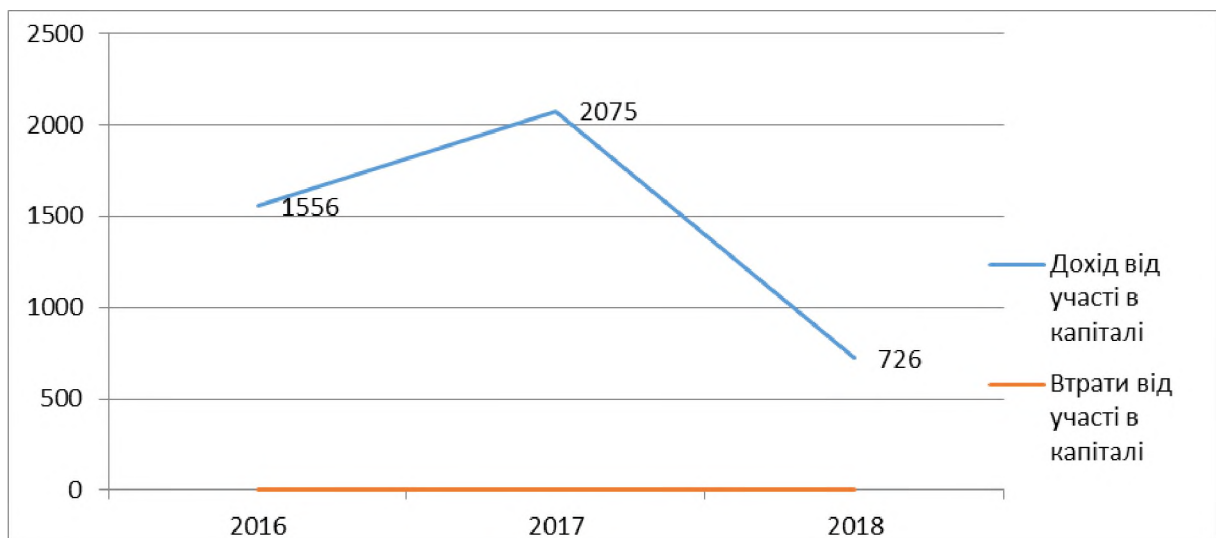


Рис. 2 Динаміка доходу та втрат від участі в капіталі СК «Уніка»

Джерело: складено автором за даними [7,8]

Отже, на рис.2 можна побачити, що протягом досліджуваного періоду динаміка доходів від участі у капіталі є нерівномірною, може призвести до втрат фінансового потенціалу та сили компанії, як материнського підприємства. Результатом може стати зменшення процентних доходів компанії від прав на дивіденди.

Висновок: аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними його фінансової звітності, який передбачає оцінку обсягу, складу, структури і динаміки фінансових інвестицій є необхідною складовою оцінки його інвестиційної привабливості передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх, є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його об'єктивність й ефективність [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Танчак Я. А. Методи аналізу фінансових інвестицій [Електронний ресурс] / Я. А. Танчак // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі – Режим доступу до ресурсу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/229/244>.

2. Скоробогатова В. В. Методика економічного аналізу фінансових інвестицій [Електронний ресурс] / В. В. Скоробогатова // Економіка: реалії часу – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2013/No3/112-118.pdf>.

3. Сіменко І. В. Методика аналізу фінансових інвестицій підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Сіменко // Економіка – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/10290228/ekonomika/metodika_analizu_finansovih_investitsiy_pidpriyemstva.

4. Пересада А.А. Портфельне інвестування [Електронний ресурс] / А. А.Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/25977/>.

5. Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності [Електронний ресурс] / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічна думка – Режим доступу до ресурсу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2013_14\(2\)_14.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2013_14(2)_14.pdf)

6. Фінансова звітність фінансової групи «УНІКА Україна» за 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uniqa.ua/ua/about_us/initial_data/.

7. Фінансова звітність фінансової групи «УНІКА Україна» за 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uniqa.ua/ua/about_us/initial_data/.

Шарфун Андрій Віталійович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:

Бедринець Мирослава Дмитрівна,
*к.н.е., доцент, завідувач кафедри
фінансів імені Л. Л. Тарангул*

ОБҐРУНТУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В існуючих умовах обмеженості ресурсів успішний результат діяльності суб'єкта господарювання залежить від здатності раціонально використовувати існуючі ресурси, та вміння ефективно управляти ресурсним потенціалом. Саме тому, питання дослідження особливостей управління ресурсним потенціалом підприємств та пошуку шляхів підвищення ефективності цього управління для забезпечення сталого розвитку є досить актуальним. Наукова спільнота України щорік напрацьовує пропозиції щодо ефективного та раціонального використання фінансових ресурсів підприємства, що створюють умови для розвитку та забезпечення їх сталого розвитку та конкурентоспроможності.

Науковий інтерес до проблем вивчення ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання пов'язаний з необхідністю оцінки можливостей забезпечення сталого розвитку підприємств, оптимального та ефективного використання наявних ресурсів і перспектив їх ефективного використання. Дослідженню різноманітних аспектів ресурсного потенціалу як об'єкту управління, особливостям його оцінювання та управління присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених - економістів. Ресурсний потенціал підприємства розглядається додатково з акцентуванням спрямування на результат, тобто як «сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства» [1,с.112].

Сутність ресурсного потенціалу підприємства найчастіше розглядається провідними українськими вченими через аналіз його структурних елементів (складових). Зазначається, що ресурсний потенціал є можливістю сукупних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні

підприємства, та визначається їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку. Склад ресурсного потенціалу, механізми його формування істотно відрізняються за галузями і сферами економічної діяльності.

На наш погляд, достатньо детально та повно сутність, елементний склад та класифікація ресурсного потенціалу підприємства надано у роботі В.М. Гриньової та М.М. Салун [2,с.112] (рис. 1).

Фінансово-майнова складова: - елементи фінансово-економічного потенціалу	-	Нематеріальна складова: - інформаційні ресурси - нематеріальні ресурси
Матеріально-технічна складова: - виробничий потенціал - маркетинговий потенціал - науково-технічного потенціал	Основні елементи ресурсного потенціалу сталого розвитку підприємства	Трудова складова: - трудові ресурси - кадровий, інтелектуальний та людський потенціал
Економічна складова	-	Соціальна складова

Рис. 1. Елементний склад ресурсного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на підставі опрацювання [3].

Такий підхід дозволяє у подальшому додатково зосередитись на відповідних заходах управління по основним напрямам, а саме на формуванні і розробці системи екологічно та соціально спрямованого управління, що дозволить підприємству системно управляти всіма складовими ресурсного потенціалу з метою реалізації програми сталого розвитку та підвищення ефективності використання ресурсів (раціонального природокористування).

Обґрунтовуючи сукупну збалансованість ресурсів у якості критерію ефективності функціонування підприємств, необхідно проаналізувати і дати характеристику такому, невіддільно зв'язаному з ресурсним потенціалом поняттю, як процес концентрації. Процес концентрації – самостійна економічна категорія, але є більш вузьким поняттям ніж сукупний ресурсний потенціал.

Концентрація характеризує, у першу чергу, розмір підприємства. Але зведення концентрації виробництва до проблеми укрупнення розміру підприємства, означає перекичування її сутності. Розмір

підприємства – кількісна характеристика концентрації виробництва, що має якісну визначеність; вона виражає виробничі відносини між суспільством і колективом із приводу нагромадження частини доданого продукту. У цьому змісті концентрація виробництва виявляється як концентрація факторів виробництва, що за своєю сутністю тотожна нагромадженню [4].

Концентрація факторів виробництва зв'язана з поділом праці, спеціалізацією виробництва, що підсилює якісні зрушення в органічній будівлі виробництва, у структурі нагромадження, змінює співвідношення між масою уречевленої і живої праці у виробництві матеріальних благ. Однак у сучасних умовах роздробленості економіки, зруйнованих міжгосподарських зв'язків відбувається повсюдне зниження результативності процесу поділу праці.

В аналізі поняття концентрація виробництва можна виділити три найважливіших моменти і сторони - це матеріальний процес концентрації виробництва і виникаючі в ньому між його учасниками виробничі відносини:

- організаційно-економічні і соціально-економічні. Вони присутні в тій чи іншій конкретній формі в кожному явищі концентрації виробництва одночасно, характеризуючи власне його матеріально-речовинну, організаційно-економічну і соціально-економічну сторони;
- а також є його внутрішніми, постійними, стійкими властивостями, інакше кажучи, сутнісними моментами категорії концентрації виробництва [4].

Вихідним моментом концентрації виробництва варто взяти матеріальний процес. Як відомо, класики теорії кооперації розрізняли при розгляді концентрації виробництва з матеріально-речовинної сторони такі поняття, як "концентрація засобів виробництва", "концентрація робочої сили", "концентрація виробництва". Зв'язок між ними такий, що концентрація засобів виробництва на нагромадження чи навіть тотожна йому, і концентрація робочої сили є чинником, що розширює "основу виробництва у великому масштабі", інакше кажучи, що підвищує його розмір. Але процес виробництва в цілому і процес його концентрації існують і можуть існувати лише усередині і за допомогою визначених суспільних форм. Люди, що є безпосередніми учасниками і виконавцями даного процесу, неминуче вступають між собою у визначені відносини, що і утворюють суспільно-економічні форми процесу виробництва взагалі і його концентрації зокрема.

У цьому зв'язку необхідно підкреслити, що безпосередньо відбиваючи розвиток продуктивних сил суспільства і змінюючись у результаті цього, організаційно-економічні відносини прокладають шлях розвитку всієї системи виробничих відносин. За цією ознакою деякі дослідники показують їх первинними, а відносини власності - вторинними. Але власність вторинна лише в строго визначеному змісті, тобто в структурі її зв'язку з продуктивними силами. Визначаючи специфіку всієї системи виробничих відносин, вона є "головним" відношенням за своїм значенням. І тому, щоб повніше показати ресурсну збалансованість у якості критерію оптимальних розмірів організаційно-правових форм, взаємодії процесу концентрації виробництва і виникаючих у зв'язку з ним організаційно-економічних відносин і форм, необхідно в першу чергу розглянути, яке місце займають відносини власності.

Щоб додати аналізу цілеспрямований характер, визначимо загальний критерій, що характеризує рівень досконалості відносин власності й утримуючий орієнтир для подальшого їхнього розвитку [5, ст. 152].

Отже, критерій "ступінь усуспільнення" містить у собі два елементи:

- 1) спосіб об'єднання виробників із засобами виробництва;
- 2) рівень концентрації засобів виробництва [5, ст. 152].

Відразу ж обговоримо, що термін "усуспільнення" розумівся, у недавньому минулому, односторонньо, без першої частини. Другий же елемент даної категорії, характеризуючи насичення і заміщення виробництва ресурсами.

Названі елементи знаходяться в діалектичній єдності протилежностей.

Чим вище рівень централізації і концентрації, тим більш просто забезпечити об'єднання засобів виробництва з безпосередніми виробниками. І навпаки, чим менше підприємство, тим більше можливостей відсторонення працівників від засобів виробництва, але тем краще забезпечити ефект від централізації і концентрації.

Компроміс між двома аспектами критерію усуспільнення, що складається в перебуванні оптимальних відносин між ними, забезпечує максимальний соціально-економічний ефект.

Рішення проблеми припускає раціональну організаційно-правову структуру підприємства. Тому слід докорінно змінити організаційно - економічні внутрівиробничі відносини, поступово підводячи

підрозділи до статусу самостійного суб'єкта господарювання при найбільш раціональній і обґрунтованій формі власності. Такі заходи можуть сполучатися як із заходами для зміцнення підприємств, так і з заходами часткової деконцентрації виробництва.

Таким чином, оскільки організаційно-економічні форми концентрації виробництва безпосередньо впливають на продуктивні сили і форми господарювання, то на наш погляд, у першу чергу доцільне визначення правильного сполучення рівня концентрації і деконцентрації [6, ст. 2742].

У цьому питанні важливо підкреслити, що співвідношення цих двох понять не можна установити раз і назавжди. Оптимум, до якого ми прагнемо, - категорія історична. Він не може залишитися незмінним протягом усього періоду революційних перетворень виробничих відносин, а складається під впливом широкої кількості об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх умов розвитку.

Процес насичення являє собою напрямок нових виробничих одиниць на збільшення, а процес заміщення – заміна старого устаткування чи будь-яких виробничих одиниць на нові. Тому кожний з цих процесів припускає збільшення чи заміну організаційно-правових форм, а виходить, збільшення заміни основних виробничих засобів, робочої сили, землі. Тому у якості критерію ефективності оптимальних розмірів організаційно-правових форм доцільно приймати їхню ресурсну збалансованість.

Виходячи з того, що жоден з типів концентрації (насичення і заміщення) не володіє абсолютною економічною перевагою, то при розгляді питання про економічну доцільність тих чи інших організаційних форм, їхніх рівнів, було б невірно залишатися в рамках тільки статистичного аналізу, тут необхідна ще і визначена наукова гіпотеза.

Здійснення концентрації виробництва в кожній з організаційно-правових форм проходить у два етапи. На першому етапі економічно краща завжди концентрація насичення. Однак, згодом, вона звужує себе, зіштовхуючись з відомими об'єктивними межами насичення організаційно-правових форм додатковими виробничими одиницями, а виходить, і визначеними видами ресурсів. У цьому випадку економічно переважніша стає концентрація заміщення. У складних організаційно-правових формах цей цикл розвитку концентрації виробництва повторюється знову і знову в міру розвитку нової спеціалізації [7, ст. 155].

Отже, проведений аналіз сутності і специфіки складу ресурсного потенціалу комунального підприємства дозволяє визначити його основні елементи (кадровий потенціал (трудові ресурси), а також матеріальний, фінансовий та інформаційний потенціали). Тріада складових сталого розвитку зумовлює визначати сутність і складові ресурсного потенціалу підприємства розглядати з позиції додаткового врахування екологічного та соціального чинників. З цієї позиції запропоновано основні напрями аналізу стану ресурсного потенціалу дозволяють за окремими «вузькими місцями» (визначеними проблемними зонами) надалі сформулювати заходи управління за усіма елементами загального ресурсного потенціалу підприємств, обґрунтувати стратегію розвитку, прийняти управлінські рішення забезпечення конкурентоспроможності на ринку та загальної сталості розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. Академічний огляд. 2008. № 2. С. 83-88.
2. Гриньова В.М., Салун М.М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2015. 236 с. (С. 112).
3. Латишева О.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 3. С. 126-130.
4. Богуцька Н.М. Ресурсний потенціал підприємства та проблеми його оцінки. Режим доступу: [http:// www.rusnauka.com / 12_KPSN_2010 / Economics / 57474.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/57474.doc.htm).
5. Жадько К.С. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток. Монографія / [А.Г. Бабенко, Ю.Г. Горященко, К.С. Жадько та ін.] / за заг. редакцією д.е.н. А.Г. Бабенка. – Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. –493 с.
6. Ціннісно-орієнтоване управління реалізацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства: монографія/ М. В. Чорна [та ін.]. Харків : ХДУХТ, 2015. 373 с.
7. Latysheva Olena. Estimation of level of sustainable development of industrial enterprises of Ukraine. Economic Herald of the Donbas (Економічний вісник Донбасу). 2017. № 4 (50). С.154-157.

Шинкар Олександр Володимирович,
студент групи ФМСБ-18-1

Науковий керівник:
Столяров Василь Федосійович,
д.е.н., професор

СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА РОЗВИТОК ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АТ «МОТОР-СІЧ»

Актуальність дослідження. Створення та функціонування будь-якого підприємства не можливе без початкових внесків його акціонерів, які у свою чергу зацікавлені в отриманні високих прибутків від здійснення своїх інвестицій. Тому актуальною є проблема запровадження і здійснення вітчизняними підприємствами ефективної дивідендної політики, яка б задовольняла вимоги акціонерів та не загрожували діяльності самого суб'єкта господарювання.

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи в Україні, скорочення обсягів реалізації продукції і прибутків підприємств, обмеження можливостей залучення кредитних банківських ресурсів та слабкості розвитку фондового ринку особливу актуальність набуває проблема формування обґрунтованої дивідендної політики акціонерних товариств, а саме АТ «МОТОР-СІЧ», яка забезпечуватиме врахування інтересів власників бізнесу, надаватиме можливості фінансування розвитку АТ за рахунок власних коштів та сприятиме підтриманню ринкових курсів акцій, що підвищує інвестиційну привабливість підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів дивідендної політики підприємств займалися 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. Суторміна, О. Терещенко, У Шарп та ін.

Актуальність дослідження полягає в тому, що необхідність вивчення проблем акціонерного капіталу та дивідендної політики є особливо важливою в наш час, коли в країні проходить розбудова ринкової системи, створюється нові підприємства акціонерного типу і особливого значення набуває необхідність відповідних знань.

Метою статті є узагальнення підходів та проблем дивідендної політики АТ «МОТОР-СІЧ».

Виклад основного матеріалу. Прибуток підприємства після сплати усіх податків та зборів залишається в розпорядженні підприємства і спрямовується на споживання та накопичення. В процесі дивідендної політики визначаються пропорції розподілу чистого прибутку між власниками підприємства (акціонерами) і прибутком, який реінвестується. Обґрунтована дивідендна політика дозволяє власникам знайти компроміс між отриманням поточних доходів у вигляді дивідендів та майбутніх доходів від зростання вартості корпоративних прав.

Дивіденд - частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу. За акціями одного типу та класу нараховується однаковий розмір дивідендів [3].

Дивідендна політика ґрунтується на балансі інтересів Акціонерного Товариства «МОТОР-СІЧ» та її акціонерів, на підвищенні рівня інвестиційної привабливості Товариства та його капіталізації, на повазі і строгому дотриманні прав акціонерів, передбачених діючим законодавством України, Статутом Товариства «МОТОР - СІЧ» та її внутрішніми розпорядчими документами. Пріоритетними напрямками у використанні чистого прибутку «МОТОР-СІЧ» після оподаткування є фінансування певних програм подальшого розвитку виробництва маючи на меті збільшення майбутніх грошових потоків, а також зростання інвестиційної привабливості «МОТОР-СІЧ», і, як наслідок, зростання курсової вартості акцій. Окрім забезпечення зростання капіталізації Товариство «МОТОР СІЧ» щорічно направляє частину свого чистого прибутку на виплату дивідендів акціонерам та забезпечує їх стабільне зростання.

АТ «МОТОР-СІЧ» планомірно та поступово здійснює реконструкцію і технічне переозброєння діючого виробництва, проводиться оновлення верстатного устаткування, придбання новітніх технологій і фінансування робіт з освоєння нових сучасних типів двигунів, підвищення якості вироблених виробів, що сприяє зростанню прибутку підприємства.

Відповідно до діючого Статуту АТ виплата дивідендів здійснюється з чистого прибутку звітного року та нерозподіленого прибутку в зазначеному розмірі, загальними зборами акціонерів Товариства.

Наглядова рада проводить визначення порядок та строки виплати дивідендів.

На підприємстві АТ «МОТОР-СІЧ» розроблена гнучка схема виплати дивідендів акціонерам - фізичним особам:

- отримання своєї частки дивідендів у касі заводу в зручний для акціонера час;
- отримання дивідендів зазначеним поштовим переказом;
- отримання дивідендів шляхом перерахування на розрахунковий рахунок акціонера в банку.

Що стосується, акціонерів- юридичних осіб дивіденди виплачуються шляхом перерахунку на розрахунковий рахунок в банк, після попереднього узгодження з відділом цінних паперів для уточнення банківських реквізитів.

АТ «МОТОР СІЧ» у відділі цінних паперів здійснюється постійний облік нарахованих і виплачених дивідендів за весь період існування та дії акціонерного товариства. Дивіденди в свою чергу виплачуються за звітний і попередні періоди, якщо акціонери певних причин не отримали їх раніше. Процедура виплати дивідендів регламентується законодавством, Положенням та Статутом про порядок виплати дивідендів[1].

Виплата дивідендів власникам акцій одного типу та класу має відбуватися пропорційно до кількості належних їм цінних паперів, а умови виплати дивідендів (зокрема щодо строків, способу та суми дивідендів) мають бути однакові для всіх власників акцій одного типу та класу [3].

Дивідендна політика підприємства – це сукупність стратегічних і поточних рішень щодо розподілу результатів діяльності акціонерного підприємства. У цілому дивідендну політику можна трактувати як сукупність заходів щодо розподілу чистого прибутку на тезавровану та споживчу частини.

Види дивідендної політики підприємства поділяють [2]:

1) Політика «нульового» дивіденду - полягає в невиплаті дивідендів взагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про відсутність дивідендних виплат, а акціонери підтверджують свою згоду чи незгоду з цією політикою, купуючи чи продаючи акції компанії. Реалізація цієї політики можлива лише в таких випадках: законодавчо не встановлена межа виплати дивідендів; бажання акціонерів збільшити ринкову вартість акцій у майбутньому перевищують прагнення до

отримання доходів у теперішньому часі; акціонерам недостатньо сукупного корпоративного впливу для того, щоб змінити цю політику.

2) Політика «100%» дивіденду - сутність цієї політики полягає у тому, що 100% чистого прибутку спрямовується на виплату дивідендів. Реалізація такої дивідендної політики не призводить до збільшення власного капіталу компанії, а отже, не відбувається зростання ринкового курсу акцій. Така політика може бути виправдана виключно для підприємств, які обмежені у зростанні вартості своїх акцій, специфікою своєї діяльності (підприємства, які здійснюють видобуток корисних копалин).

3) Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами - передбачає надбавки (премії), коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Ця політика є досить прийнятною для тих інвесторів, які вкладають кошти в досить ризикові цінні папери і постійно чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

4) Політика негрошових виплат - відсутність потрібних фінансових ресурсів спонукає акціонерні підприємства вдаватися до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому аспекті замість прямих грошових дивідендних виплат використовують, як правило, найліквідніші грошові замінники. Заслугує на увагу політика виплати дивідендів випуском нових цінних паперів, наприклад, акцій чи облігацій. Політика нагромаджених дивідендів. Ця політика застосовується тими акціонерними корпораціями, які оголошують про виплату дивідендів, однак відсутність грошових коштів змушує відкласти виплату суми дивідендів у більш пізні періоди.

Основними проблемами дивідендної політики АТ «МОТОРСІЧ» є:

- переважає тенденція до невиплати дивідендів акціонерам, оскільки більшість підприємств є збитковими і основна частина прибутку йде на погашення зобов'язань;
- менеджери і контролюючі акціонери зацікавлені в невиплаті дивідендів, а в використанні цих коштів в особистих цілях;
- дивідендна політика підприємств державного сектору орієнтується на задоволення фіскальних потреб держави, фактично інші акціонери не можуть впливати на рішення;
- проблема приховування прибутку підприємствами, тим самим обман акціонерів щодо суми реальних дивідендів, які вони зможуть отримати.

Саме проблеми неправильної політики, некоректності, неточності не дають розвиватись українському фондовому ринку, не дають можливість виходити українським компаніям на міжнародні ринки тощо.

Тому варто видзначити наступні напрями покращення дивідендної політики АТ «МОТОР-СІЧ»:

1) висвітлення повної інформації про емітента, його фінансовий стан і план, для того щоб майбутні акціонери змогли достовірними оцінити і розрахувати ефективність своїх вкладень;

2) поліпшення інвестиційних якостей акцій за допомогою максимізації обсягу прав, які надаються акціонерові, і неухильне дотримання цих прав;

3) здійснення комплексу заходів щодо поліпшення фінансового стану компанії-емітента;

4) вдосконалення нормативно-правової бази, зокрема фіскальної у сфері державного регулювання.

Висновки. Отже, використання дивідендної політики АТ «МОТОР-СІЧ» є не лише набором цілей і завдань, які визначає керівництво АТ у галузі розподілу прибутку і виплати дивідендів, а й ознакою, за якою акціонерні товариства вирізняються з поміж інших форм організації бізнесу, де підвищення її ефективності прямо впливає на добробут усіх учасників суб'єкта господарювання. Не менш важливим, для реалізації ефективної дивідендної політики АТ «МОТОР-СІЧ» на теперішній час потрібно змінити основні принципи дивідендної політики АТ. Для ефективної зміни дивідендної політики спочатку потрібно проаналізувати процентну ставку дивідендів, розмір прибутків підприємства та залежність ставки від прибутку, а також податкову систему в державі. Від всіх цих чинників залежить зацікавленість акціонерів, особливо іноземних та вклад їх коштів в розвиток підприємства, що призведе в свою чергу до його економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дивідентна політика АТ «МОТОР-СІЧ» URL: http://www.motorsich.ua/ukr/investors/dividend/div_pit/

2. Довгань Л. Є. Корпоративне управління : [посіб.] / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К. : Кондор, 2007. – 180 с.

3. Закон України "Про акціонерні товариства" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Квасницька Р.С. Дивідендна політика підприємств в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Р. С. Квасницька, В. В. Фляжнікова // Соціум.Наука.Культура.Економіка – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/kand-ekonom-nauk-kvasnitska-r-s-flyazhnikova-v-v-dividendna-politika-pidpriemstv-v-suchasnih-umovh-gospodaryuvannya/>

5. Рубаха М. В. Дивідендна політика як елемент системи формування та використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання / М. В. Рубаха, О. А. Овчар. // Молодий вчений. – 2016. – №7. – С. 120–123.

Шпаковська Ольга Миколаївна,
студентка групи ФСМБ-18-1

Науковий керівник:

Ліснічук Оксана Андріївна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів імені Л.Л. Тарангул*

НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Постановка проблеми. За умов розвитку сучасних підприємств ефективність управлінських рішень залежить від результатів проведення аналізу фінансового стану підприємства та розрахованих показників, які характеризують рівень розвитку та всі аспекти діяльності підприємства. Основним питанням ефективного функціонування підприємства є швидка адаптація до змін зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Тому досить важливим для підприємства є здійснення аналізу його фінансового стану, удосконалення дієвого механізму його проведення та обґрунтування результатів всіх складових фінансово-господарської діяльності організації. На сьогоднішній день для підприємств є важливим аналіз таких елементів, як фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність та рентабельність, що безпосередньо дасть можливість оцінити ефективність господарської діяльності. Також важливим питанням є впровадження антикризових програм на ранніх етапах виникнення кризових явищ на підприємстві,

що дозволить зберегти платоспроможність та підвищити ефективність управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання теоретичних основ фінансового стану та проведення аналізу ефективності його діяльності присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних вчених. А саме, значний внесок у розроблення теоретико-методологічних засад аналізу вітчизняних підприємств та заходів щодо вдосконалення їх розвитку здійснили такі вчені-економісти: О. Базилінська, А. Поддєрьогін, О. Терещенко, М. Бердинець, Л. Довгань, О. Книшек, І. Косарева, О. Ліснічук, Н. Русак, Л. Лахтіонова, О. Бабіч, С. Шкарабан, Е. Юрій та ін.

Аналіз досліджень та результатів наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок з питань покращення фінансового стану підприємства та зумовили формування мети даної статті.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є визначення теоретичних основ терміну «фінансовий стан підприємства», підходів щодо його аналізу та оцінки, також основних напрямів підвищення якості аналізу фінансового стану, з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та своєчасності проведення антикризових заходів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання досить важливо підтримувати стійкий фінансовий стан на підприємстві, підвищувати прибутковість та інвестиційну привабливість, для зменшення ризику втрати його платоспроможності. Головною запорукою ефективного розвитку підприємства є його аналіз та системне дослідження фінансового стану, що дасть можливість виявити й застосувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити рентабельність і покращити господарську діяльність підприємства в цілому.

Перш за все потрібно з'ясувати сутність поняття фінансового стану підприємства, на основі уже запропонованих термінів у сучасній науковій літературі. Так, на думку А.М. Поддєрогіна «фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить

від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства»[6,с 154].

О.Я. Базилінська характеризує дане поняття, як «сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства» [1, с.51].

За нашою думкою, відповідно до розглянутих вище тверджень, фінансовий стан характеризується сукупністю показників діяльності всіх сфер господарювання підприємства та показує ступінь забезпеченості фінансовими ресурсами, готовністю до змін зовнішніх і внутрішніх факторів впливу, а також ефективністю прийняття управлінських рішень.

Фінансовий стан має оцінюватись систематично та всебічно із застосуванням різних методів аналізу. Адже неефективність використання ресурсної бази може призвести до втрати платоспроможності та відповідно зниження рентабельності підприємства, на що впливають проблеми з постачанням, виробництвом та реалізацію продукції або надання послуг.

Головним завданням аналізу фінансового стану є характеристика всіх складових діяльності суб'єкта господарювання, на який впливають результати виробничої, фінансово-господарської та комерційної діяльності, що розширює резерви підтримки стійкості та відповідного рівня прибутковості та конкурентоспроможності.

Інформаційною базою для розрахунку показників фінансової діяльності підприємства є дані річної фінансової звітності: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, дані статистичної звітності та інші оперативні дані підприємства [3, с.175].

Застосування інформаційної бази можливе за умови регулярної оцінки кризових процесів, для прогнозування банкрутства ще до прояву його явних ознак. Дослідження даної проблеми дає змогу запропонувати схему організації механізму діагностики фінансового стану та стійкості функціонування суб'єкта господарювання. Спочатку має проводитись загальна експрес-діагностика, для виявлення кризових явищ, їх причину та швидкість втручання в роботу підприємства. В подальшому здійснюється фундаментальне дослідження всіх причин виникнення кризових явищ.

Проведення аналізу фінансового стану потрібно здійснювати відповідно до контексту його потенціалу та подальшого розвитку. Даний підхід передбачає розгляд підприємства як загальної складної системи, яка функціонує у досить нестабільному економічному середовищі. Відповідно до існуючих методик аналізу фінансового стану присутніми є базові умови для визначення критерію оцінки системності. Тому для проведення комплексного оцінювання підприємства потрібно застосовувати принцип системності, які включає взаємозв'язки всіх фінансових показників, що враховує залежні галузеві індикатори.

Виявлення незадовільного фінансового стану підприємства відповідно до низьких показників ефективності господарської діяльності, показує негативну тенденцію у його розвитку. Все це свідчить про несвоєчасність застосування антикризових заходів, що в подальшому призводить до втрати платоспроможності і самої життєдіяльності підприємства. Тому ефективність розвитку підприємства також залежить від вчасної діагностики щодо виникнення кризових явищ та заходів щодо подолання таких проблем.

Початковим етапом у механізмі подолання фінансової кризи на підприємстві має стати її чітка ідентифікація, що передбачає здійснення ретельного моніторингу внутрішнього і зовнішнього фінансового середовища. Для оцінки глибини кризи та міри її загрози для фінансової стійкості підприємства варто оцінити стійкість поточного фінансового стану підприємства, для виявлення можливостей її подолання – оцінити наявні ресурсні можливості, ефективність та інтенсивність їх використання. У разі, коли підприємство володіє достатнім санаційним потенціалом для виходу з фінансової кризи, воно розробляє відповідну санаційну концепцію та обирає майбутню стратегію подолання кризових явищ та розвитку в основних напрямках (тип фінансової стратегії, напрямки майбутньої інвестиційної та операційної діяльності, джерела їх фінансування, з урахуванням оптимізації фінансової структури балансу) [5, с.121].

Тому для забезпечення стабільного розвитку підприємства важливим є виявлення кризових явищ на ранніх стадіях їх виникнення та впровадження відповідної антикризової програми. Система діагностики виявлення проблем охоплює в себе визначення об'єкта спостереження, створення інформаційної бази та розрахунок коефіцієнтів, що характеризують в динаміці вплив негативних чинників на діяльність підприємства.

Для забезпечення ефективного управління та покращення фінансового стану на кожному підприємстві необхідними є розроблення й забезпечення реалізації основних напрямів вдосконалення фінансового стану. Ці шляхи мають бути адаптованими до особливостей та цілей функціонування, фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, аспектів функціонування цього підприємства на ринку, мети збутової політики, особливостей та якості менеджменту, завдань його стратегії розвитку і фінансової ментальності власників [4, с. 105].

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що основна мета дослідження фінансового стану підприємства, це оперативне прийняття управлінських рішень з метою уникнення фінансової кризи на підприємстві, швидкого реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, здійснення антикризових заходів спрямованих на відновлення та зростання платоспроможності підприємства, його прибутковості при належному рівні ліквідності та фінансової стійкості.

Для проведення успішної діяльності в сучасних умовах розвитку важливо підтримувати ефективний процес управління підприємства, що полягає в пошуку та прийнятті найбільш ефективних рішень та відповідно практичного їх обґрунтування. Тому, можна зробити висновок, що для успішного фінансового аналізу підприємства, повинен бути обраний вірний метод, правильні показники, які зможуть найкраще описати сутність фінансового стану підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О.Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с
2. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
3. Книшек О. О Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності / Книшек О. О., Тарасенко Ю. О. // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 139. – 2018. – с. 172 – 181.
4. Косарева І. П. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства / І. П. Косарева, М. П. Хохлов, В. В. Бірюкова // Інфраструктура ринку : електрон. фах. журн. – 2018. – № 19. – С. 101–106.

5. Ліснічук О.А. Діагностика розвитку кризових явищ на підприємстві / О.А. Ліснічук // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. №5 (15). 2012. С. 120 – 126.

6. Поддєрьогін А. М. Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід / А. М. Поддєрьогін, Н. М. Чорна // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. - 2018. - № 1. - С. 150-160.

Наукове видання

СЕРІЯ «НАУКОВІ РОБОТИ СТУДЕНТІВ УДФСУ»

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

У шести частинах

Частина 1

Відповідальний за випуск

Кужелєв М. О.

Відповідальний редактор

Бедринець М. Д.

*Форматування та
комп'ютерна верстка*

Лисенко О. В.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 21.11.2019. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 16,3.

Тираж 300 примірників. Замовлення № 841.

*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*